

COMMENT PUIS-JE
T'AIDER ? _____



VOICI CE QUE J'AURAIS AIMÉ...

Longue a été ma réflexion sur ce que j'aurais pu attendre d'un réseau... d'un rocher sur lequel m'agripper lors de mon démarrage. Je dois te l'avouer, j'ai un peu galéré en étant toute seule, d'où mon ambition aujourd'hui de créer cette communauté et de partager mes bons plans, ainsi que mes galères, pour que tu ne prennes pas le même chemin, et que le tien soit plus simple et moins parsemé d'embûches.

... ET CE QUI, JE L'ESPÈRE, TE PLAIRA.

UN ACCROISSEMENT DE TES VENTES

Lors de mon lancement, j'ai imaginé que la clientèle m'attendait !

Une clientèle privée, plutôt aisée, et qui m'accueillera comme le sauveur !

Même si cela a été le cas, quelques fois, ma clientèle privée a été horriblement difficile à conquérir. Ce n'est que plus tard, et à force de réflexion sur mon propre process, que j'ai réalisé que je m'y prenais mal et que les premiers clients à trouver, étaient les professionnels.

Ils rechignent moins à dépenser de l'argent pour rénover leurs locaux, car soyons honnêtes, c'est l'argent de la boîte ! J'aurais donc aimé à cette époque que l'on me dise par où commencer, et qui aller voir en premier.

C'est grâce à cette expérience que j'ai pu t'écrire le guide des "premiers clients" qui je l'espère t'aidera à avoir une vision 360 sur ta clientèle.

Bien évidemment, ce guide n'est certainement pas complet, et si tu as de belles expériences à partager avec la communauté, surtout, fais-moi un retour pour compléter ce guide, et que l'on construise ensemble la façon de faire idéale !

UNE MEILLEURE PRODUCTIVITÉ

Pour moi, une meilleure productivité est, de loin, une bonne organisation, une régularité dans ton travail, et une discipline journalière.

Pour t'aider à construire tout ça, j'ai essayé via ce réseau de te donner les clés de cette productivité réussie.

En premier lieu, le système de forfait allège de beaucoup la paperasse des devis !

Quand un client te téléphone et te demande pour combien de temps, tu en auras, seules quelques réponses sont possibles...

Une heure, peut-être deux, pour 90 €* , et ensuite, tu passes à la demi-journée à 160 €* ou à la journée complète 300 €* (*tarifs préconisés).

Pas de détail, pas de 0,5... Des chiffres ronds, pour que tout soit clair !

Je te préconise également de ne pas travailler au quart d'heure ou à la demi-heure. Toute heure entamée est due !

Ce système de forfait, allège ton temps passé derrière l'ordinateur à faire tes devis, et apporte une vision clairvoyante aux clients.

Il est évident que si tu es appelé juste pour changer une ampoule, ce qui m'est déjà arrivé, je te conseille de « faire un geste », car perso, j'aime offrir ce service aux clients, qui de toute façon te rappelleront la semaine prochaine pour réparer autre chose.



Et c'est là que tu te rattraperas sur la prestation offerte de la semaine précédente. Attention, quand je dis rattrapage, je ne parle pas de surfacturation.

Mais disons que ce petit geste de bienveillance t'apportera de toute façon du business, et tu gagneras des points en notoriété !

Pour une bonne productivité, il faut voir ton agenda mensuellement. Ce que je conseille très souvent aux agents, c'est de caler les plus gros chantiers en premier, souvent le mois précédent, voire deux mois auparavant. Si tu te cales 3 à 4 journées complètes de travail... Ou plus, si tu le souhaites, tu es déjà à une base de chiffre d'affaires environnant un SMIG.

Ensuite, tu combles dans ton agenda, les forfaits demi-journée, et par la suite les petites interventions à l'heure !

D'un point de vue réactivité, les gros chantiers se prévoient plus longtemps à l'avance, donc les clients vont te réserver des créneaux sur plus d'un mois.

A contrario, les petites interventions devraient en principe être faites dans les deux ou trois jours suivant la demande. Je dis en principe, car quelques fois, nous sommes bien d'accord que, tellement occupés, cela nous est difficile.

Lors d'un premier contact client, il est préférable de rajouter une heure de travail à son agenda surchargé que de faire patienter ce nouveau client une semaine. Là, sera ta force plus tard pour qu'il patiente un peu plus.

Cependant, si vraiment cela est impossible pour toi, le client prendra son mal en patience, ne t'en fait pas ! Un agenda bien chargé prouve ta notoriété.

Ton organisation doit être plutôt mensuelle, et ces forfaits **FACTOM** vont vraiment t'aider à dispatcher ton travail correctement pour qu'à la fin du mois ton chiffre d'affaires soit régulier.

Nota bene : pense bien à remplir ton agenda d'Agent **FACTOM** régulièrement pour que les interventions sur le site puissent être honorées ! Sinon tu passeras plus de temps à rappeler et à décaler tes rendez-vous et ça sera du temps perdu.

DES PROFITS PLUS ÉLEVÉ

Une bonne organisation génère de bons profits !

Le but étant que ton chiffre d'affaires soit régulier, pour que tu n'es pas à t'inquiéter de ta propre rémunération à la fin du mois.

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, une bonne organisation est simple avec notre système de forfait, et donc ça t'aide à gagner plus !

Certains agents me diront "oui, mais sommes-nous assez chers ?"

L'appât du gain étant humain, je peux comprendre cette question. Le prix conseillé de vos interventions, a été fixé par rapport au prix du marché sur la commune de Nantes.

Mes nombreux amis du BTP, plombier, électricien, maçon, plaquiste, peintre, tous diplômés, sont entre 60 et 90 euros de l'heure.

J'ai donc défini un prix de 45 €ht de l'heure pour les agents **FACTOM** nantais, car, non diplômés, je ne voulais pas non plus me mettre les artisans à dos.

"Pourquoi" me direz-vous ?

Parce que ce sont nos alliés ! Ils nous rapportent énormément de business, et si bonne entente il y a, bien évidemment, il faut leur renvoyer les chantiers que l'on ne peut pas faire. À Nantes, nous avons réussi à créer une bonne ambiance entre agents **FACTOM** et artisans, et je vous souhaite cette belle collaboration qui générera de beaux profits.

Il va de soi, qu'après une petite étude de marché, ce sera toi, le seul décideur des prix de tes forfaits, en fonction de ton secteur, et de l'économie locale, et avec approbation du Réseau.

UNE IMAGE POSITIVE

Qu'on se le dise !

On le pense tous depuis le début, le bricoleur n'a pas une belle image...

On pense au bricoleur du dimanche, au tonton bricoleur, qui, quand il vient réparer un truc, mais en casse trois, aux voisins qui te diront toujours comment faire, mais ne viendront jamais t'aider et te montrer comment le faire ! Oui, le bricoleur n'a pas bonne réputation.

Et pourquoi ?

Parce qu'il faut un diplôme pour se prétendre être expérimenté ? NON, Les mœurs françaises sont encore un peu "vieux jeux" sur ce sujet. Nous allons bouger les lignes !

Le bricolage est une passion. Qui dit passion, dit curiosité pour ce sujet. Nos bricoleurs ne se sont pas inventés du jour au lendemain ! Ce sont des années d'expérience, qui ont très souvent commencées pendant la jeunesse, avec un marteau et un clou.

À nous de montrer à tous qu'un bricoleur professionnel, ça existe ! Oui, il n'y a pas encore de diplôme, mais j'y réfléchis... Nous avons de l'expérience, beaucoup d'échecs, car comme dans toute passion, on n'y arrive pas forcément au début et on est obligé de chercher la solution, d'essayer, de rater, d'essayer encore et encore, mais cette passion nous tenant à cœur, et étant notre motivation, nous arriverons toujours à une belle finalité. Une finalité réussie.

Bon nombre d'entre nous sont autodidactes : des tutos, des infos, des blogs, nos sources de réponses sont incroyables.

C'est là où le réseau va aussi t'aider à performer. Via la plate-forme, tu y trouveras des tutos sur les bricolages de tous les jours, des formations qui pourront t'amener à avoir des ailes, des forums pour échanger avec la communauté et des réseaux sociaux pour générer un esprit d'équipe, d'agents performants et formés.



SWEAT
FACTOM



POLO
FACTOM



CAISSE À
OUTILS

L'image reste donc encore à prouver, mais je sais qu'à Nantes cela a fait ses preuves.

Et puis, on va être honnête, la tenue **FACTOM** est classe ! Sweet, polo, caisse à outils, casquette, tout a été pensé pour que la communauté soit vue professionnelle et compétente.

Ne prenons surtout pas ça comme un uniforme ! Mais comme les premiers pas d'une image à redorer.

**OUI, LE BRICOLEUR PROFESSIONNEL EXISTE !
C'EST POUR ÇA QUE NOUS SOMMES LÀ !**

UNE CLIENTÈLE PLUS LARGE

Cette image a forcément une aura qui permet d'avoir une clientèle bien plus large que prévu.

Avant d'avoir créé cette marque, ma micro-entreprise créée, on peut dire que j'étais plutôt transparente aux yeux des clients. Une jeune femme, en pull et en jeans, avec une caisse à outils qui vient frapper à votre porte, on y croyait pas trop...

Très vite, j'ai compris que l'image du bricoleur devait être plus professionnelle, rester jeune et accessible, et générer un sentiment de sécurité par le sérieux de la marque.

Une fois cette identité visuelle inventée, les clients professionnels, en tout premier lieu, ont commencé à me regarder et à me voir. Je ne dis pas qu'ils auront tout de suite confiance en toi, mais ton savoir-être va jouer énormément dans la balance.



FLYER FACTOM

FACTOM®
C'EST FAIT !

FACTOM : DIMINUTIF DE FACTOTUM, DU LATIN FACERE (= FAIRE *) ET PERSONNE QUI S'OCCUPE UN PEU DE TOUT, EN PARTICULIER, DES

PROPOSE SES SERVICES DE BRICOLAGE POUR VOS MENUES RÉPARATIONS OU RÉNOVATIONS

TRAVAUX D'EMBELLISSEMENT INSTALLATION & RÉPARATION ENTRETIEN DE MEUBLES

Trouvez l'agent le plus proche de chez vous
RÉSERVEZ EN LIGNE
WWW.FACTOM.FR

NOTRE EXPERTISE

Bien sûr, nous ne remplaçons pas l'artisan quand il s'agit de gros chantiers spécifiques... Mais pour tout le reste vous pouvez compter sur nous !

TRANSPARENCE DES TARIFS

Forfait intervention **45€ TTC**
 Pas de mauvaise surprise ! La petite quincaillerie et la main d'œuvre sont incluses dans le forfait.

Forfait demi-journée **160€ TTC**
 Forfait journée **300€ TTC**

06.20.91.37.00
 kevin.c@factom.fr

CARTE DE VISITE FACTOM



ANNE.H VITI
 FACTOM FOUNDER
 06 64 63 25 50
 CONTACT@FACTOM.FR
 WWW.FACTOM.FR

LES BRICOLEURS ONT LEUR RÉSEAU

FACTOM
C'EST FAIT !

Montrer pattes blanches pour que les clients vous ouvrent la porte !

Être ce qu'ils attendent de toi est très important. Et la tenue, on ne peut pas dire le contraire, les rassure !

TA CLIENTÈLE VA DONC AVOIR CONFIANCE, ET LE PILIER MAJEUR DE TA PROSPECTION, LE BOUCHE-À-OREILLE, SERA TA FORCE.

DES CLIENTS FIDÈLES

Haaaa la fidélité !

La fidélité d'un client est à conquérir. Ce n'est pas parce que tu es plutôt indispensable à certains, qu'ils continueront à travailler avec toi s'ils n'ont pas confiance. J'espère que tu es bien conscient que la dimension sociale de ce travail est indispensable. Ton savoir-être et ta bienveillance vont générer une clientèle qui, tu peux me croire, restera à tes côtés.

Au bout de trois années, une de mes clientes m'a même appelé ma petite fille préférée ! Les personnes âgées, compte beaucoup sur leurs enfants et leurs petits-enfants, mais nous sommes bien d'accord qu'avec les déplacements géographiques possibles aujourd'hui, de plus en plus de personnes âgées se retrouvent seules dans des grandes villes.

Tu vas donc devenir la référente d'une clientèle qui a besoin de toi !

Ta bienveillance devra donc être irréprochable car des liens amicaux peuvent se hisser entre clients et Agent. À toi également de définir certaines limites si besoin.

UN MORAL AU BEAU FIXE

Quoi de plus normal que de travailler avec le sourire.

Quelle idée de se lever le matin si ce n'est pas pour aller au travail en chantonant ? Le vrai plaisir de la vie. Aimer son métier, et travailler dans un environnement qui t'épanouit. Pas compliqué, quand on fait de sa passion, son métier... S'amuser au travail et être heureux.

S'amuser ? Oui, oui, c'est possible !

Pour tout bricoleur qui se respecte, autodidacte dans certains domaines, et une curiosité inébranlable, chaque journée est amusante. Chaque problématique a une solution, chaque petit bricolage a son lot de surprises. Comment ne pas s'amuser quand on a des beaux challenges de bricolage à surmonter tous les jours. Je ne vous parle pas de gros problèmes, hein ! On est sur de la petite intervention.

Sourire radieux aux lèvres, vos clients ne pourront être que le miroir de qui vous êtes. Vous trouverez donc une clientèle radieuse également qui générera des journées magnifiques. De toutes nos qualités, je reste persuadée que nous sommes un grand nombre de personnes positives. Nous trouvons toujours une solution aux petites problématiques, nous ne pouvons pas voir la vie autrement. Notre mentalité est sans cesse au top, nous avons toujours des solutions, et rassurons les plus pessimistes.

SOURIS MON AMI, GARDE UN MORAL AU BEAU FIXE !

LE MOINS DE SOUCIS POSSIBLE

C'est ce dont rêve tout le monde non ?

Lancer sa boîte, que ça fonctionne, et avoir le moins de tracas possible.

Des soucis, j'en ai eu !

Et c'est pour ça qu'aujourd'hui je te partage les bonnes techniques pour ne pas avoir les mêmes.

Le réseau **FACTOM** va t'aider à organiser ton temps. Le temps c'est de l'argent. Nous sommes bien d'accord. Et plus on passe de temps à gérer nos tracas, moins on gagne d'argent. C'est pour ça que le Réseau te propose, une fois ta société montée, tous les outils nécessaires pour un lancement rapide, et une optimisation de tes obligations.



Le système de forfait résout tes problèmes de devis.

En partie, nous sommes d'accord !

La réservation en ligne va optimiser ton agenda. Sur la plateforme, nombreux sont les visuels de réseaux sociaux que tu pourras télécharger et utiliser, ce qui t'évitera de les créer. Te former ne sera plus jamais aussi compliqué. Tu pourras même louer pour quelques euros du matériel aux agents de la communauté, ce qui t'enlèvera ce petit caillou de la chaussure qui, à chaque fois que tu acceptes un chantier, tu te demandes si tu as le bon matériel.

Les guides seront là pour t'expliquer comment gérer tout ça, et le Réseau sera là pour t'accompagner à tout moment.

Quoi de mieux !

Une marque, une image, un process, tout a déjà été testé et cela fonctionne. Une méthodologie clé en main pour réussir en tant qu'agent **FACTOM**.

DAVANTAGE DE LOISIRS

Même si pour nous, bricoler tous les jours est un amusement, deux autres piliers de la vie te permettront d'être épanoui au plus haut point : **la famille et les loisirs**.

Jamais je ne te demanderai de travailler plus que tu ne le peux. Et c'est pour cela que le réseau **FACTOM** n'a pas choisi, des redevances en pourcentage du chiffre d'affaires, quel que soit le business que tu génères, la mensualité ne bouge pas.

Pourquoi ?

Parce que tu as le droit de vivre. De prendre des vacances quand tu le souhaites. De garder un enfant malade. D'aller voir un proche qui a besoin de toi.

Tu gères ta boîte, tu gères ton temps, tu gères ton chiffre d'affaires.

Il m'est arrivé de faire des mois en gagnant que quelques centaines d'euros car vacances scolaires oblige, je devais reprendre ma place de Maman auprès de mes enfants. A contrario, j'ai réussi à faire des mois extraordinaires, car la nécessité pour moi d'avoir un chiffre d'affaires élevé, était indispensable certains mois.

Ne t'empêche pas de vivre. Tu dois trouver le juste équilibre entre ton travail, tes loisirs et ta famille. Écris sur un bout de papier, le montant minimum dont tu as besoin pour vivre, et n'est comme objectif que de dépasser ce palier chaque mois. Je n'ai pas dit stagner à ce palier ! Bien évidemment, si tu te sens capable d'en faire plus, vas-y !



Il ne tient qu'à toi d'avoir ce trio équilibré, alors organise-toi, crée une méthodologie de travail, qui n'empiète pas sur tes journées off, et reste concentré sur cet équilibre.

LA NOTORIÉTÉ

Avoir une image, qui plus est professionnelle, c'est bien.
Avoir une notoriété, c'est autre chose.

Quand on est seul de son côté, rare est la notoriété régionale.

Pourquoi ?

Peut-être un effet de nombre. Quand on est seul, l'impact de notre image est très restreinte. À plusieurs, étendue sur un réseau national, notre notoriété gagne à être connue. Au siège du Réseau, nous nous efforçons tous les jours, de créer cette notoriété nationale qui va te porter qui va te donner des ailes. Nous avons bien compris l'importance de cette médiatisation, et compte sur nous pour la faire prospérer, la faire s'étendre.



Faire partie du réseau va asseoir ton image professionnelle et l'Agent **FACTOM**, va devenir une figure emblématique du bricolage à domicile.

CONCLUSION

Tu l'as bien compris, ce que je t'offre via le réseau **FACTOM** c'est une entreprise, ton entreprise, prête à démarrer en quelques clics.

Tu commences ta profession, ton nouveau métier avec des profits accessibles à générer, une clientèle prête à être démarchée, un process qui simplifie ta productivité, une image redorée, une clientèle large et fidèle, un état d'esprit de conquérant positif, une notoriété approuvée...

le monde est à toi !



Les outils du réseau **FACTOM**, tel que le site Internet, la réservation en ligne, les formations, les plates-formes d'échanges entre Agent, les locations d'outils, la visibilité du réseau, te promettent un accroissement de ton chiffre d'affaires dès les premiers mois. Alors n'hésite pas, montre à tous que bricoler est un métier.



CONTACT@FACTOM.FR
WWW.FACTOM.FR

