
TABLE DES MATIÈRES

Module 4 : Suivi et fidélisation, le facteur oublié.....	5
La Fidélisation des clients	7
Packs et Réductions.....	9
Les articles bonus et les cadeaux	10
Fournir des mises à jour.....	10
Porte de sortie et références	11
Les envoyer à vos concurrents	12
Upsell.....	13
Vers une expansion de votre activité	15
Préparer l'Expansion	16
Analysez ces données	17
Trouvez un bon consultant ou un coach d'affaires	18
Comment Choisir le Bon Coach.....	18
Comment choisir et perdre intentionnellement vos clients.....	23
Construisez une nouvelle génération de clients	25
Fiez-vous à votre instinct	26
Sollicitez-les toujours en tant que clients !	27
Votre réseau	28
Vos références.....	28
Vos réponses aux questions	28
Votre soutien.....	28
Votre simple présence.....	29
Fabriquez des abonnés.....	29
Le suivi	30
Une meilleure traçabilité.....	30
Conclusion	32
Module 4 : Exercice	33