

Checklist : ne perdez plus aucun prospect

12 points pour auditer en 10 minutes votre organisation commerciale actuelle.

Cochez chaque point déjà en place dans votre organisation. Chaque case non cochée représente un point de perte potentielle de prospects ou de temps commercial.

1 Centralisation des contacts

- ☐ **Tous vos contacts sont dans un seul outil** — pas répartis entre boîte mail, tableur Excel et carnet papier.
- ☐ **Chaque contact a une fiche unique** — aucun doublon, aucune fiche orpheline sans historique.
- ☐ **L'historique des échanges est visible en un clic** — appels, emails, rendez-vous, sans reconstitution manuelle.

2 Suivi des prospects

- ☐ **Chaque prospect a un statut clair** — nouveau, en discussion, en attente de devis, perdu, gagné.
- ☐ **Vous savez qui doit être recontacté aujourd'hui** — sans avoir à relire tous vos emails pour vous en souvenir.
- ☐ **Aucun prospect ne reste sans réponse plus de 48h** — délai mesuré, pas estimé au ressenti.

3 Relances et automatisation

- ☐ **Les relances ne dépendent pas de votre mémoire** — un rappel ou une tâche se déclenche automatiquement.
- ☐ **Les devis envoyés sont suivis jusqu'à la réponse** — avec relance programmée si le client ne répond pas.
- ☐ **Les nouveaux prospects reçoivent une première réponse automatique** — même en dehors de vos horaires de disponibilité.

4 Pilotage et équipe

- ☐ **Vous connaissez votre taux de transformation** — nombre de prospects convertis en clients, sur une période donnée.
- ☐ **Si un collaborateur est absent, ses dossiers restent accessibles** — rien n'est bloqué dans une boîte mail ou un carnet personnel.
- ☐ **Vous pouvez sortir un reporting commercial en moins de 5 minutes** — sans compilation manuelle de plusieurs fichiers.

Moins de 9 cases cochées ?

Cela signifie généralement une perte de temps commercial et des opportunités qui échappent à votre suivi. Un CRM correctement configuré permet de fermer chacun de ces points, sans complexifier votre quotidien.