



Foire à questions :

- **Qu'est-ce que le service Monartisan.fr ?**

Monartisan.fr est un service de prospection commerciale simple, rapide et efficace.

Pour souscrire au service, c'est très simple :

Contactez notre service commercial au 0 800 940 862 ou remplissez le formulaire disponible sur le site.

- **Comment souscrire au service Monartisan.fr ?**
- Justifier d'un numéro de Siret valide dans le domaine du Bâtiment et Travaux Publics ou être inscrit au registre du Commerce ou à la chambre des métiers.
- Disposer d'assurances de responsabilité civile professionnelle valides ou souscrire avec nos assurances partenaires.
- **Je suis auto entrepreneur, puis-je souscrire au service ?**

Bien entendu ! Il suffit de remplir les conditions suivantes :

- Justifier d'un numéro de Siret valide dans le domaine du Bâtiment et Travaux Publics ou être inscrit au registre du Commerce ou à la chambre des métiers.
- Disposer d'assurances de responsabilité civile professionnelle valides ou souscrire avec nos assurances partenaires.
- **Facturez-vous une commission sur les chantiers réalisés ?**

Monartisan.fr ne prend aucune commission sur les chantiers réalisés.

- **Comment obtenez-vous les demandes de devis ?**

Les particuliers effectuent leurs demandes de devis sur le site Monartisan.fr. Celles-ci sont transmises aux professionnels de notre réseau.

- **Puis-je faire payer mes devis ?**

En souscrivant à notre service, vous vous engagez à réaliser des devis gratuits.

- **Comment vais-je recevoir les demandes de devis ?**

Vous recevez les demandes de devis en temps réel par email et/ou par SMS. Ces demandes de devis sont également disponibles dans votre espace privé Monartisanpro.fr

- **Le particulier dispose-t-il de mes coordonnées pour me contacter ?**

Lorsque vous recevez une demande de devis, un email d'information est envoyé instantanément au particulier avec vos coordonnées afin de l'informer que vous allez le contacter.

- **Combien de demandes de devis vais-je recevoir ?**

Au moment de votre inscription, vous déterminez le volume de demande de devis que vous souhaitez recevoir en fonction de votre secteur d'activité et zone géographique d'intervention. Vous définissez la fréquence de réception des demandes de devis ainsi que le budget mensuel de consommation.

- **Comment dois-je traiter les demandes de devis ?**

Le processus de traitement des demandes de devis est propre à chaque entreprise néanmoins quelques règles sont à suivre pour réussir votre premier contact et le transformer en succès commercial.

Soyez réactif :

Un particulier exprime une demande, ne le laissez pas attendre. Contactez-le immédiatement, vous marquerez des points et aurez une longueur d'avance sur vos concurrents.

Soyez convaincant :

Le premier contact est déterminant pour votre réussite. Valorisez votre savoir-faire, vos années d'expérience, vos références, vos nombreux clients satisfaits.

Soyez à l'écoute :

Pour répondre au mieux à la demande, il est important d'écouter les besoins. Laissez parler votre interlocuteur. Si la demande n'est pas claire, questionnez-le. Une bonne relation commerciale s'instaure grâce à l'écoute.

Soyez rassurant :

Gagner la confiance du particulier, c'est être sur la voie du succès. Positionnez-vous comme conseiller et non comme vendeur. Orientez le particulier dans ses choix, apportez-lui vos conseils et vous deviendrez le professionnel indispensable !

Soyez persévérant :

Les particuliers sont très occupés, parfois il peut être difficile de les joindre ou leur prise de décision peut être longue. Recontactez-les une fois par semaine

Soyez compétitif :

Un particulier interroge en moyenne jusqu'à 5 professionnels différents pour un même projet. Pour que votre proposition soit retenue, il est important de vous positionner dans la moyenne du marché en termes de prix.

Soignez vos devis :

L'élaboration de votre devis est l'ultime phase avant la vente. Cette dernière étape, très importante, confirmera votre professionnalisme.

Pour cela, établissez des devis clairs, structurés et soignés sur papier à en-tête de votre société. Prenez rendez-vous avec le particulier pour lui présenter et expliquer votre devis.

Rappelez-vous, le meilleur professionnel n'est pas forcément le plus cher, ni le meilleur marché. Votre expertise et savoir-faire sont vos meilleurs atouts pour réussir !