

# Guide d'Appel Sixdouze

Protocole complet pour décrocher des rendez-vous physiques avec les propriétaires de salons haut de gamme à Tunis. Préparation, script, objections, suivi et métriques — tout ce qu'il faut pour convertir.



# Préparer chaque appel — 5 min max

1

## Vérifie l'Instagram du salon

Note le prénom du propriétaire, le style (minimaliste, oriental, européen) et les prix. Il te faut 3 détails concrets pour personnaliser.

2

## Appelle aux bons horaires

10h30–12h ou 15h–17h. Mercredi et jeudi sont les meilleures journées. Évite le vendredi après 15h et le dimanche matin.

3

## Un seul objectif

Obtenir 15 minutes en face à face. Ne cherche pas à vendre Sixdouze au téléphone — l'appel a un seul but : un rendez-vous physique.

4

## Identifie une connexion commune

Le marché est petit. Une recommandation d'un salon partenaire multiplie par 3 tes chances. Demande toujours : *"Est-ce que tu connais [Salon X] ?"*



# Ce qu'il ne faut jamais faire



## → Parler de l'appli en détail

Tu vends le rendez-vous, pas le produit. Chaque explication technique au téléphone éloigne du face-à-face.

## → Demander plus de 15 min

Un RDV long intimide. 15 minutes, c'est un engagement faible — et suffisant pour convaincre.

## → Mentionner le prix

Sans démonstration visuelle, le prix paraît toujours trop élevé. Jamais au téléphone.

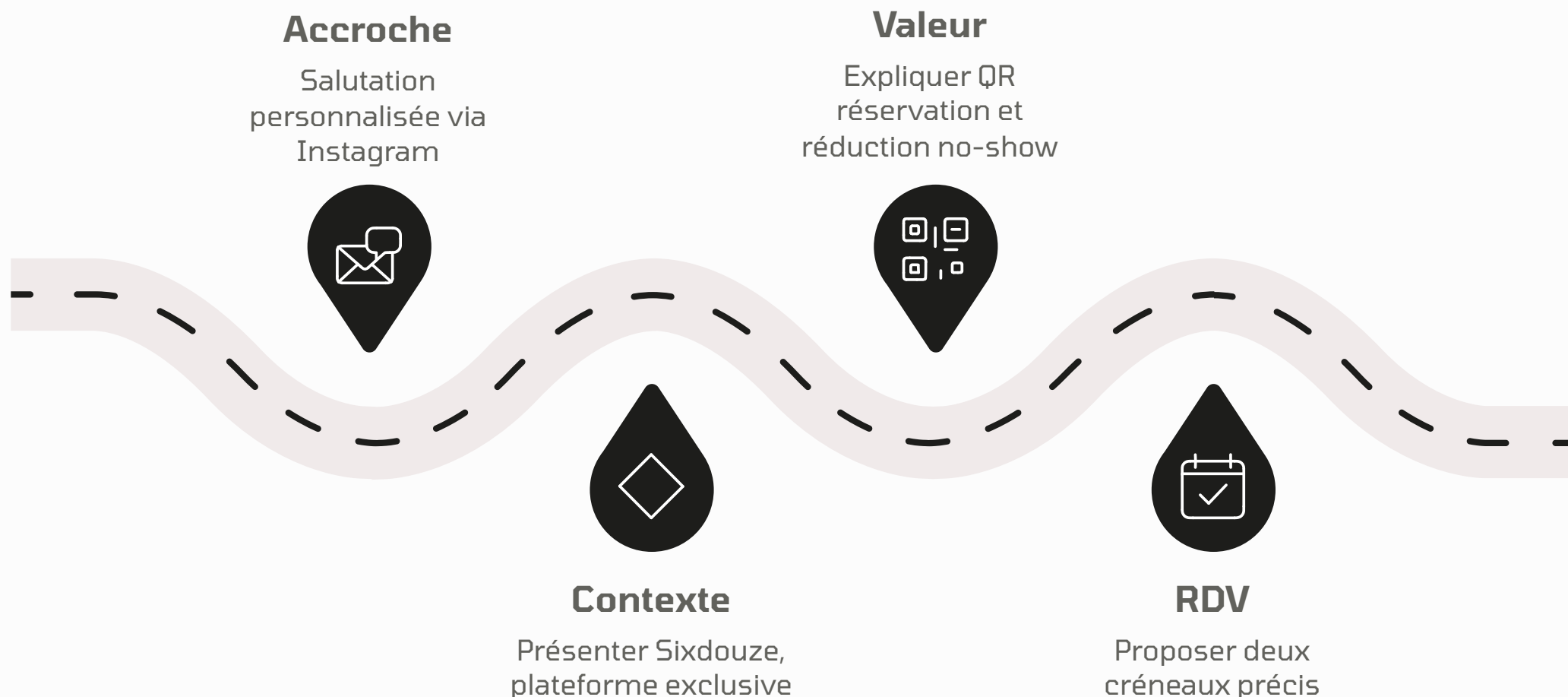
## → Lire un script de façon robotique

Le script est un filet de sécurité, pas un texte à réciter. L'authenticité crée la confiance.

## → Appeler depuis un numéro masqué

Un numéro inconnu bloque la confiance avant même que tu dises bonjour. Appelle toujours depuis ton numéro visible.

# Les 4 phases de l'appel – 2 minutes chrono



Si tu dépasses 2 minutes sans RDV, tu es en train de vendre l'appli au téléphone. Ramène immédiatement la conversation au rendez-vous physique.

SCRIPT

# L'accroche — les 20 premières secondes

## Si tu connais le prénom

*"Bonjour [Prénom], je m'appelle [Ton prénom], je t'appelle depuis Sixdouze. J'ai vu votre salon sur Instagram — l'ambiance est vraiment soignée, c'est exactement le type d'établissement qu'on cherche à intégrer. ?"*

## Version standard

*"Bonjour, je m'appelle [Ton prénom], je vous appelle de la part de Sixdouze — c'est une plateforme de réservation réservée aux salons haut de gamme à Tunis ?"*

# Corps & clôture – expliquer sans vendre

## S'ils disent "oui, je vous écoute"

*"On développe une plateforme de réservation exclusive – on travaille uniquement avec des salons sélectionnés. Vos clients réservent en ligne via un QR code installé dans votre salon, et le système gère les rappels automatiques pour réduire les no-shows. Ce qui m'intéresse c'est de vous montrer ça en 15 minutes en personne – vous avez un créneau cette semaine ?"*

## S'ils hésitent

*"Je préfère vous montrer en face à face parce qu'il y a une partie visuelle – le support qu'on installe. C'est 15 minutes, pas plus. Si après ça vous ne voyez pas l'intérêt, pas de problème. Vous êtes libre quand ?"*

## Proposer deux créneaux précis

*"Est-ce que jeudi matin vers 10h ça vous convient, ou vous préférez mardi en fin de matinée ?"*  
Jamais "quand vous voulez." Deux options = une décision simple.

# Les 6 objections les plus fréquentes

## "On gère sur WhatsApp"

*"Ce qu'on apporte, c'est la couche qui réduit les no-shows. 15 minutes pour voir la différence."*

## "Ça coûte combien ?"

*"Les premiers partenaires ont un tarif préférentiel. Je préfère qu'on en parle face à face — 15 minutes ?"*

**Ne jamais donner le prix au téléphone.**

## "J'ai pas le temps"

*"Vous avez des clients qui confirment et ne se présentent pas ? Si oui, 15 minutes peuvent changer ça."*

## "Envoyez-moi par WhatsApp"

*"Je vous envoie ça aujourd'hui. Je vous rappelle dans 2 jours pour convenir d'un moment. C'est bon ?"*

## "On a essayé une appli pareil avant"

*"Fresha c'est pour tout le monde. Sixdouze c'est exclusif — on sélectionne les salons, on installe du matériel chez vous. Ça mérite 15 minutes séparées."*

## "Rappelez dans quelques semaines"

*"Juste pour pas vous faire perdre du temps — vous avez un problème de no-shows en ce moment ou c'est pas un enjeu ?"*

# Protocole de suivi — ne jamais laisser un appel sans suite

## J — Juste après l'appel

Si RDV obtenu → SMS de confirmation immédiat avec ton numéro. Si pas de RDV → note dans le CRM la prochaine action avec une date précise.

**1****2**

## J+2 — Envoi WhatsApp

Envoie le visuel plexiglas + une phrase. Puis rappelle exactement dans 48h — la précision est signe de sérieux.

## J+7 — 2ème appel

Même heure, même jour. Script court : *"Je vous avais appelé la semaine dernière — vous avez pu jeter un œil à ce que je vous avais envoyé ?"*

**3****4**

## J+21 — Message de sortie

WhatsApp uniquement : *"Si un jour le sujet des réservations devient une priorité, Sixdouze reste là. Bonne continuation."* Une sortie propre laisse une bonne impression.

❏ **Règle des 3 contacts maximum** : Appel 1 → WhatsApp → Appel 2 → Message de sortie. Les rappels répétés brûlent ta réputation dans un secteur où tout le monde se connaît.

# Objectifs hebdomadaires & taux de conversion

## 20–25

Appels / semaine

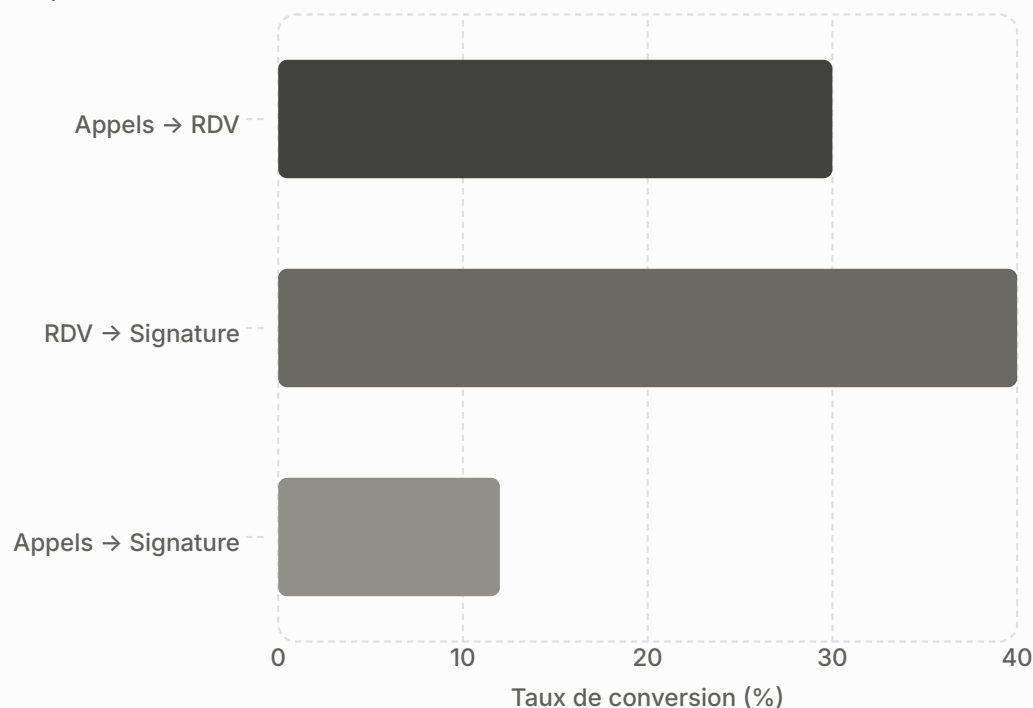
## 5–7

RDV obtenus / semaine

## 1–2

Salons signés / semaine

Étape



## Ce que disent les chiffres

- **Appels → RDV : 25–35%** — Sous 20%, change l'accroche. Au-dessus de 40%, tu es en phase de recommandations actives.
- **RDV → Signature : 30–50%** — Sous 25%, le problème est dans la démo ou le prix.
- **Appels → Signature : 8–15%** — KPI global. Pour 5 salons pilotes, prévois 35 à 60 appels sur 3 semaines.

# Les signaux qui doivent te faire réagir

## Signal d'alarme

**Plus de 5 "pas intéressé" consécutifs.** Ce n'est pas les salons, c'est l'accroche. Change la première phrase, change l'heure d'appel, ou essaie un DM Instagram avant le téléphone.

## Signal positif

**Ils posent des questions sur le fonctionnement.** Quelqu'un qui demande "mais comment ça marche exactement ?" est déjà intéressé. Ne réponds pas — dis : *"C'est exactement ce que je vais vous montrer en 15 minutes."*

