

6 ÉTAPES VERS DES AVIS EXCELLENTS & UN MEILLEUR CLASSEMENT

Une bonne e-réputation commence avec d'excellents avis clients sur le Web. Découvrez comment booster votre profile en ligne et construire une relation client exceptionnelle.



À FAIRE !

Ne jamais effacer les avis négatifs occasionels ! Répondez immédiatement - agissez pour résoudre le problème - puis répondez encore.

1 SURVEILLEZ & RÉPONDEZ AUX AVIS

Vérifiez ce que les gens disent sur toutes vos enseignes et répondez rapidement

2 SOLICITEZ DES AVIS DE TOUS VOS CLIENTS

Envoyez des demandes d'avis après chaque interaction pour croître le volume d'avis

88%*

de consommateurs lisent les avis avant de décider un achat de bien ou service.

3 N'ARRÊTEZ PAS LES DEMANDES

La nouveauté des avis est importante, continuez à en recevoir !

69%**

des consommateurs pensent qu'un avis datant de plus de 3 mois n'est pas pertinent.

4 SOYEZ SOCIAL!

Etablissee une présence forte sur les réseaux sociaux pour toutes vos enseignes, et publiez du contenu et des pubs pertinentes pour votre communauté



À FAIRE !

Utilisez Google My Business (GMB) pour interagir avec les communautés locales. Avec un profile correct pour chaque enseigne, vous pouvez stimuler les affaires en gérant votre présence sur Google, avec la carte et le moteur de recherche - et c'est gratuit.



À FAIRE !

Assurez-vous de lier l'avis originel pour souligner son authenticité.

5 PROMOUVEZ LES AVIS EXCELLENTS

Un avis excellent? Assurez-vous que les gens sont au courant! Partagez le sur les réseaux sociaux et votre site Web.

6 UTILISEZ LES RETOURS POUR VOUS AMÉLIORER

Les avis en ligne peuvent vous aider à fournir un meilleur service, et à améliorer l'esperience client. Pensez aux avis comme des conseils gratuits !

Prenez votre réputation au sérieux

En utilisant une plateforme de Gestion de l'E-Réputation, votre entreprise peut gérer les demandes d'avis et y répondre facilement en temps réel. Vous pouvez piloter votre engagement social et diffuser les avis sur votre site Web. Ainsi votre équipe peut se concentrer sur la satisfaction de la clientèle et l'augmentation du chiffre d'affaire.