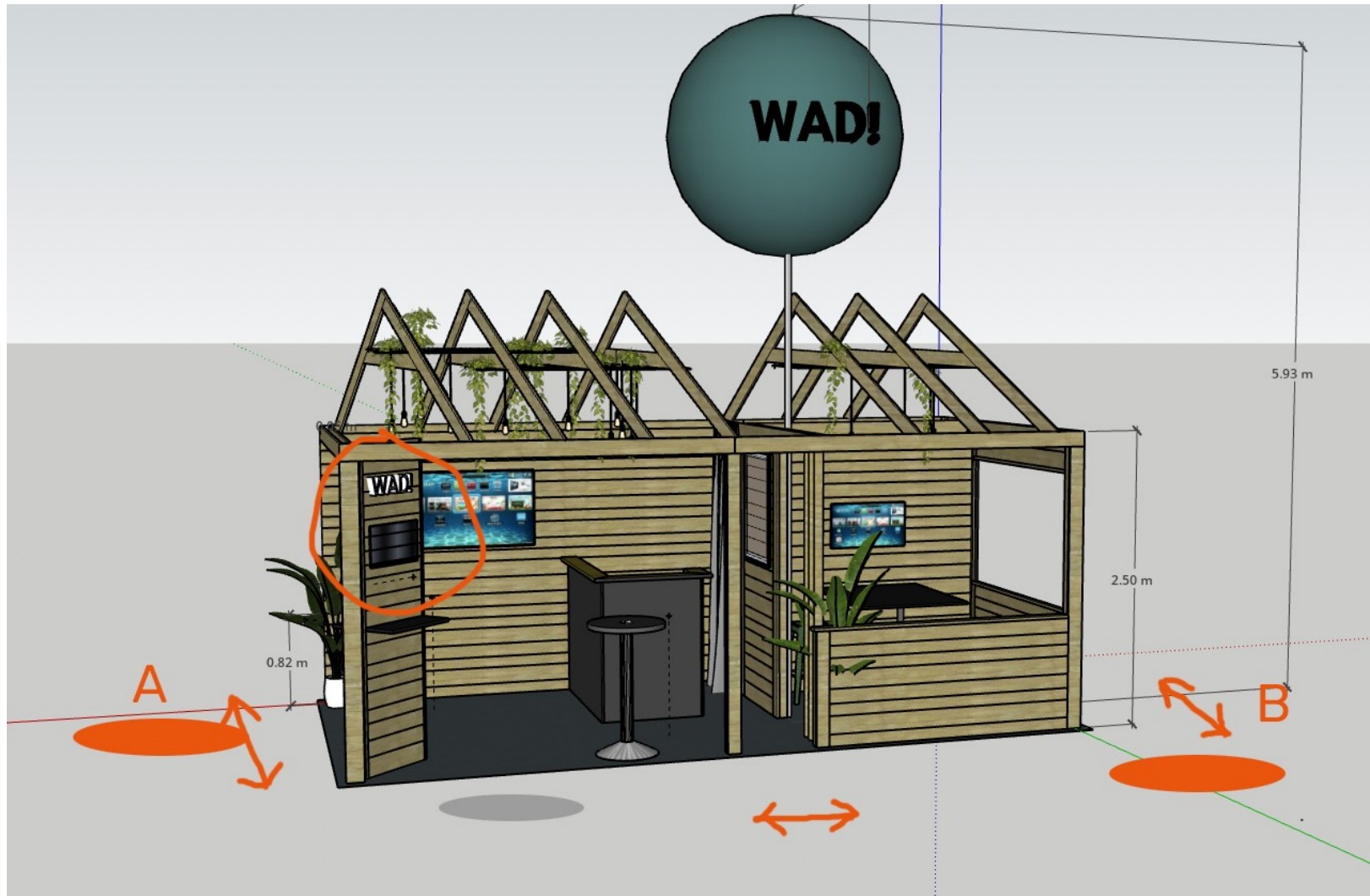


Accroches pour la solution WAD (salon Paysalia)

V5

Le stand a 3 côtés ouverts. La circulation et les arrivées des visiteurs se font donc par les 2 allées latérales. Les écrans de mini démo sont dos à dos sur le parois à gauche. Les positions A & B sont donc stratégiques pour aborder les futurs clients. En B, il faudra les amener vers l'écran de démo. L'ours sera aussi là pour faciliter ce travail.



Profils présents sur le salon

- **Paysagiste / jardiniers*** ❤️
 - Solo (pas de salariés)
 - **Patron (avec salariés / apprentis / stagiaires)** ❤️ ➡
- Etudiants / Professeurs / Ecoles professionnelles
- Partenaires potentiels (coopératives, éditeur de logiciel)
- Déjà clients (viennent me rencontrer)
- Autres exposants curieux
- Concurrents (Altagem principalement)
- Agriculteurs?

* Certains diront « en multi-services »: cela signifie qu'ils ne font que des particuliers en Service à la Personne** où ils proposent aussi du nettoyage, vitres etc mais qui au final **ne font que des jardins.**

Services proposés par les paysagistes

- Entretien (facturation pro ou facturation service à la personne** – via Coopérative ou direct)
- Créa (aménagement)
- Elagage

WAD cible toutes ces activités mais c'est plus facile de vendre à ceux qui font bcp d'entretien. Ils visitent jusqu'à 6-7 clients différents par jour / par équipe. Sans suivi c'est compliqué.

** En savoir plus sur le service à la personne
<https://chatgpt.com/share/6920108b-afec-8001-bc6a-7f717f5fefaf>

A retenir : WAD ne fait pas mais ...

- Les factures
- Les devis

Mais WAD,

- Rassemble toutes les infos nécessaire à la **facturation**.
- Vous permet de vérifier si vos **devis** et estimations sont correctes

C'est un choix. Nous avons voulu nous concentrer sur la partie métier, le terrain, les équipes et être performant là où ceux qui font aussi devis et factures restent génériques, peu efficace et pas du tout adaptés aux salariés, quand il s'agit de récupérer des données du terrain. D'ailleurs ils parlent plus de contrôle que de l'aspect collaboratif de leur solution.

Ceci dit, nous travaillons avec des solutions « ouvertes » de devis / factures. Ce qui nous permet de générer des factures dans votre logiciel directement avec les données WAD du terrain, sans ré-encodage.

En France, nous travaillons avec Evoliz, et en Belgique avec Cegid et Billit. Nous continuons de faire grandir cette interopérabilité. Nous sommes également techniquement ouverts si votre logiciel souhaitent venir chercher des informations dans votre compte WAD.

Accueil d'un visiteur – le scénario

« **Bonjour ! Vous êtes paysagiste ?** »

Oui : « ah super. Lui aussi (en montrant l'ours sur l'écran)... donc Bienvenue chez WAD, j'allais commencer une mini démo, cela dure 2 minutes, vous verrez comment **nous faisons gagner tous les jours un temps précieux à nos clients qui ont la même activité que vous** »

Cela vous tente?

Là on a normalement suscité l'intérêt.

Quoi qu'il arrive et dès qu'il souhaite partir, on demande si on peut scanner son QR code. Ainsi je récupère ses coordonnées.

Oui mais je ne suis pas décisionnaire : « Aucun souci, **vous pouvez être notre ambassadeur**. Tous les jours ce sont les collaborateurs des entreprises qui utilisent notre outil. Venez assister à notre démo, nous nous chargerons ensuite de prendre contact avec la société pour laquelle vous travaillez »

Non, à creuser. Tenter : Puis-je scanner votre QR code ou voici le mien. Je vous enverrai un lien vidéo d'une mini démo, et un accès test gratuit d'un mois. Vous inscrire au webinaire spécial après Paysalia, la semaine prochaine. 2 dates possibles.

Accroche

Objectif : lui faire dire ses pains (douleurs) pour ensuite montrer comment WAD va les résoudre

« Une question pour commencer » :

« Combien de temps passez-vous par semaine à **ré-encoder ou chercher** les informations du terrain, à **rédiger** des rapports pour vos clients ou **justifier** vos interventions ? » «

Informations du terrain = temps travail, photos, total déchets évacués, temps machine, notes...



A CE MOMENT LA ON LAISSE PARLER LE PROSPECT

Bien écouter ses douleurs et essayer d'en trouver si c'est pas clair. Mais c'est lui qui doit les dire

Ce qu'il peut dire, sans vraiment répondre à la question

Je ne fais pas d'entretien mais que de la créa / aménagement

Je ne fais jamais de rapports

Je ne fais que sur devis pas à l'heure (en régie)



“ Vous ne notez nul part les passages et temps de travail de vos jardiniers / salariés ? Pas de planning? ”

“ Vous n'avez pas des COPRO ou des résidences secondaires avec des clients qui demandent des infos sur vos prestations”

“ Comment savez-vous si vos estimations sont vraiment bonnes?”

“ Comment savez-vous si vos contrats annuels n'explorent pas en heures ou en visites?”

Ensuite on l'embarque ds la mini démo pour ferrer = résolution de ses douleurs, donc insister sur celles exprimées

Slide 01

Avec WAD l'idée c'est de ne plus avoir un mix entre les feuilles volantes, un google agenda

Slide 02

ou des groupes et discussions WhatsApp ingérables. « Cela vous dit qqe chose ? »

Slide 03

Avec WAD, l'info est hyper facilement récoltée sur le terrain. Vos jardiniers vont adorer.

Slide 04

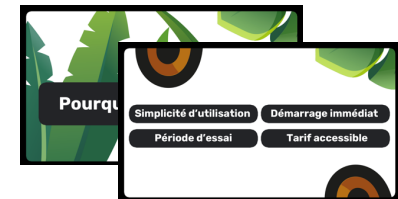
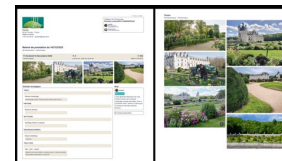
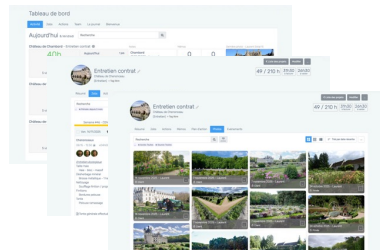
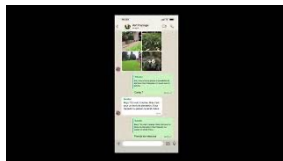
Tout est alors centralisé et classé par chantier. Facilement accessible. Tout sous la main. **Gain de temps**

Slide 05

Pour faire des rapports de visite avec photos, vos statistiques de tonte, de passages. Vérifier vos estimations. Améliorer vos marges. Les possibilités sont infinies. **Le temps gagné est impressionnant**

Slide 06

Pourquoi nous choisir ? Parce que c'est la plus sympa, intuitive et qui en a dans le ventre ! La prise en main est très rapide. Demain, vous pouvez déjà voir votre WAD se remplir.



La gestion du contenu / les présentation / le choix des slides de chaque écran est géré par l'intermédiaire de votre smartphone

Touche finale (après démo le + important !)

Pourquoi ne pas tenter l'expérience WAD?

**Gratuitement. Pendant 1 mois (Sans obligation)
Assistance & formation ++.**

(=créer leur compte WAD avec Laurent)

Je vais y réfléchir
Il hésite
...

Parfait. Installez-vous -juste là- pour réfléchir. On a tout prévu pour vous.
Je vous apporte une/des bières, un café. Je vous lance une vidéo d'ambiance.
Après, vous aurez encore un mois pour réfléchir, mais avec l'outil en main!
On a une promo Paysalia (que sur le salon – x%), ce serait dommage de ne pas en profiter.
C'est Laurent qui va s'occuper de vous. Posez lui toutes vos questions.

Je connais bien le principe !

Mais vous ne l'utilisez pas? Pourquoi ne pas essayer avec WAD?

Vraiment pas convaincu...

Etes-vous intéressé de discuter avec Laurent, le concepteur (qui est aussi Paysagiste).
Il pourra aller dans les détails. Nous on a survolé évidemment. Et vous avez peut-être un tas d'autres questions

Autre ...

Il faut identifier pourquoi WAD ne l'intéresse pas...

OK ...

Faire patientez... boissons, lancer présentation sur la grande TV, ou diriger vers moi directement

DIVERS

Listes d'arguments à utiliser dans les conversations :

- Un outil créé par un paysagiste pour les paysagistes, nous parlons le même langage
- Tout est centralisé : moins d'administratif, plus de chantiers !
- Plus de perte de temps : ressaisie, doublons...
- Meilleure communication avec les équipes, clartés des informations
- Vous voyez l'avancement des chantiers en temps réel, les modifications d'intervention sont faciles à mettre en place
- Gestion des temps de présences et des extras facilitée

Réponses aux diverses objections :

- **Je suis seul** : alors raison de plus WAD est gratuit pour les entrepreneurs solo !
- **Trop cher** : le temps gagné pourra être alloué à d'autres activités, il faut voir WAD comme un investissement rentable. Profitez au moins du mois offert, cela permettra de mettre WAD en situation avec votre réalité terrain et on en re discute ensuite
- Je ne suis pas bon en informatique : WAD a été pensé pour être utilisable de manière très simple, il n'y a pas besoin d'être informaticien pour s'en servir !