Assistant Client 7j/7 (WhatsApp)

Vos clients laissent des messages sans réponse le soir : montrez-leur le chiffre

Fiche de poche : présenter l'assistant WhatsApp en 20 secondes, répondre aux 7 objections, savoir qui viser.

L'offre en 20 secondes

Bonjour, je présente un assistant WhatsApp : il répond à vos clients, même le soir, horaires, carte, demande de réservation ou de commande à emporter. Vous recevez un résumé de chaque demande. Il est installé pour vous.

« Moins de 3 € par jour. Une commande à emporter récupérée par semaine, et c'est payé. »

Comment la présenter

1. Posez la question de la perte avant de parler du tarif : « Le soir, combien de messages de clients restent sans réponse jusqu'au lendemain ? »
2. Montrez le tableau d'exemple, puis laissez le commerçant mettre ses propres chiffres.
3. Donnez le montant par jour seulement après son chiffre de perte, puis la garantie de 60 jours.
4. Une seule suite : le code à scanner, ou le rendez-vous de 15 minutes.

Qui viser

- Restaurants et bistrots qui prennent des réservations
- Traiteurs, boulangeries, snacks : commandes à emporter
- Commerces dont les clients écrivent déjà sur WhatsApp
- Moins adapté : un commerce dont les clients n'écrivent jamais de messages

À ne jamais promettre

- Une réservation confirmée : l'assistant recueille la demande, le commerçant confirme.
- Une écriture dans l'agenda : pas par défaut.
- Un paiement sur WhatsApp : il n'y en a pas.
- Corriger une seule réponse : on revient au menu et on recommence.

Les 7 objections et les réponses

C'est trop cher.
Regardez le tableau : moins de 3 € par jour, et une commande à emporter récupérée par semaine paie le mois. Pas satisfait dans les 60 jours : l'installation est remboursée.

Et s'il dit une bêtise ?
Il suit un parcours aux questions préparées, résume la demande et la fait confirmer par le client avant de vous la transmettre. La réservation, c'est le commerçant qui la confirme.

Je vais y réfléchir.
Bien sûr. Qu'est-ce qui vous fait hésiter ? Si c'est une façon polie de dire non, dites-le : les deux réponses conviennent.

Uber Eats me suffit.
Uber Eats garde 300 € pour 1 000 € de commandes livrées. Une commande passée sur WhatsApp reste au commerçant, sans commission.

Tous mes clients n'ont pas WhatsApp.
Ceux qui l'ont écrivent sans compte ni appli à installer. Le téléphone, le comptoir et le site restent comme avant.

J'ai déjà Zenchef ou TheFork.
Zenchef tient un vrai cahier de réservations (dès 129 € par mois). L'Assistant répond sur WhatsApp à toute heure, en 3 langues, et prend aussi les commandes à emporter, sans commission. Les deux se complètent.

Je dois en parler à mon associé.
Bien sûr. Le tableau de perte se montre à deux, et un rendez-vous à trois se fixe quand vous voulez.

Accueillez d'abord la question (« vous vous interrogez sur le montant ») sans la valider : jamais « vous avez raison, c'est cher ». Puis creusez : « Qu'est-ce qui vous fait dire ça ? »

Repères à garder en tête

Deux formules, même service, même garantie de 60 jours. Sans engagement : 590 € TTC de mise en place, puis 89 € TTC par mois. Engagement 12 mois : 290 € TTC de mise en place, puis 89 € TTC par mois. 1 000 conversations par mois incluses, 3 langues.

Garantie 60 jours : pas satisfait dans les 60 jours, l'installation est remboursée, sans condition. Les mensualités d'usage courent à partir de la mise en service.

Votre rémunération et le suivi de vos recommandations : voir votre contrat apporteur.

Scannez avec l'appareil photo