

## Boite à Outil des Stimuli ?



### Quelle utilité d'une boite à outils pour accompagner le développement de votre magasin d'audioprothèse ?

### Que d'avantages d'être audioprothésiste !

A la fois professionnel dans le monde paramédical, vous avez aussi pignon sur rue dans un local commercial et de fait, vous pouvez bénéficier de tant de choses...

Des **casquettes différentes** que vous pouvez **user sans compter** si vous vous fixer des objectifs SMART\*.

Tout est dans l'art **d'y aller progressivement, adapté aux besoins de chacun**. \* Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels

Vous êtes accaparé par le temps, vous ne savez comment vous y prendre mais vous ressentez qu'il est nécessaire de donner un coup de pouce à votre centre audio sur différentes thématiques :

- 👂 difficulté d'acquérir de nouveaux clients,
- 👂 fidéliser les clients,
- 👂 un carnet de RV avec beaucoup de 'suivis',
- 👂 la période de prêt d'équipements s'allonge,
- 👂 compléter les équipements par la vente d'accessoires domestiques, de protections,
- 👂 gagner en notoriété simplement
- 👂 vous constituer un plan de relationnel sur mesure avec vos prescripteurs en tous genres,
- 👂 varier le quotidien...

Des **missions opérationnelles peuvent être mises en place rapidement**.

**A piocher dans une boite à outils communication & marketing opérationnels !**

Mode d'emploi pour avancer :

Définir vos **besoins, évaluer l'existant**, réfléchir et vous proposer des **solutions sur mesure** que vous pourrez **suivre** ou votre assistant(e) en fonction de vos **priorités et des moyens** que vous vous allouerez. **Agir...**

Cela vous tente ?

Avez-vous fait le quiz ? [Cliquez](#)