

5 questions pour ouvrir un canal négoce pro

La fiche terrain à garder sur vous pour repérer et qualifier les professionnels déjà présents sur vos chantiers, sans jamais forcer la vente.

Sur presque chaque chantier, un maçon, un électricien, une entreprise générale ou un maître d'œuvre achète déjà de la menuiserie ailleurs. Ces 5 questions permettent de diagnostiquer sa situation actuelle et de repérer sa douleur principale, sans jamais critiquer son fournisseur en place.

Les 5 questions de découverte

À poser en face à face, sur le chantier. Objectif : diagnostiquer, pas vendre.

- 1 Où achètes-tu tes menuiseries aujourd'hui ?
- 2 Comment ça se passe avec ton fournisseur actuel, sur les délais, les prix, l'interlocuteur ?
- 3 Et le SAV, concrètement, comment c'est géré ?
- 4 Pour les livraisons et les prises de rendez-vous, ça se passe comment ?
- 5 Tu as un commercial qui vient te voir régulièrement et te simplifie la vie, ou tout se fait au comptoir ou par mail ?

Objectif de ces questions : repérer la douleur principale (délais, SAV, transport, relationnel) qui donnera l'angle du dossier test.

Les 3 promesses à tenir dans la durée

SAV réactif	Un délai maximum de traitement annoncé et respecté.
Livraisons carrées	Un créneau clair et une personne référente identifiée.
Proximité commerciale	Un contact unique et dédié pour tout le suivi.

Le test express « 3 × 5 × 1 »

À réaliser cette semaine pour lancer le canal.

3	professionnels identifiés sur vos chantiers en cours (noms + coordonnées).
5	questions posées à chacun, avec la douleur principale repérée.
1	devis remis en main propre dans votre showroom (jamais par simple mail), avec une promesse claire et une date.

Lecture du résultat

3 devis remis sur 3	Le canal est enclenché. Répliquez la séquence sur 3 nouveaux professionnels.
1 ou 2 devis remis sur 3	Un point bloque encore (temps, appréhension, absence de trame). Identifiez-le et corrigez-le sous 48 heures.

Un dossier test, sans ressaisie ni improvisation

All Manager centralise vos devis, vos délais de SAV et vos plannings de livraison, pour tenir les engagements pris auprès de vos futurs clients professionnels dès le premier dossier test.