

Le laboratoire Osalia et Adévet présentent

## 6 WEBCONF' POUR TROUVER DES RÉPONSES



LES JEUDIS

MARS & AVRIL

13H & 21H

50 MINUTES

**adévet**

accompagner  
le développement  
des entreprises  
vétérinaires

**osalia**

## “ Pourquoi achètent-ils chez elle/lui et pas chez moi ?! ”



Comment savoir si nos clients suivent nos conseils et rachètent à la clinique ?  
Est-ce qu'ils vont vraiment acheter ailleurs ?  
Que pouvons-nous faire à part baisser les prix ?

**> Comprendre le comportement des consommateurs est fondamental pour mettre en place des stratégies efficaces dans la relation Client afin d'améliorer l'observance.**



**Jeudi 2 mars de 13h à 13h50**  
**Jeudi 23 mars de 21h à 21h50**

## “ Mon site Internet sert-il à quelque chose ? ”



Le site de la clinique sert-il à quelque chose ?  
Quelle différence avec les Pages Jaunes ?  
Quelles pages faudrait-il revoir ou mettre à jour ?

**> Analyser la performance d'un site Internet permet de mieux l'exploiter et de se concentrer sur les pages qui servent vraiment.**



**Jeudi 2 mars de 21h à 21h50**  
**Jeudi 30 mars de 13h à 13h50**

“ Ça fait pourtant 5 fois que je lui dis ! ”



Vous arrive-t-il d'avoir à vous répéter plusieurs fois pour obtenir un résultat ?  
Pourquoi votre équipe n'applique-t-elle pas toujours vos consignes ?  
Est-ce votre faute ou bien un problème de motivation ?

**> Proposer une méthode simple pour appréhender ce type de situation de façon constructive, afin de répondre à cette problématique managériale très fréquente.**



Jeudi 9 mars de 13h à 13h50  
Jeudi 30 mars de 21h à 21h50

## “ Un tableau de bord, c'est vraiment obligé ? ”



Quels chiffres dois-je regarder pour analyser mon activité ?  
A quoi servent vraiment ces chiffres ?  
Dois-je toujours formaliser ces informations dans un tableau de bord ?

**> Permettre au manager d'avoir une vision suffisamment claire de son activité sans se perdre dans les chiffres et les interprétations.**



**Jeudi 9 mars de 21h à 21h50**  
**Jeudi 23 mars de 13h à 13h50**

## “ Comment les faire revenir ? ”



Combien de clients sont perdus chaque année et pourquoi ?  
Mes ASV sont-elles/ils suffisamment sympathiques et attentives/fs avec eux ?  
Que puis-je faire concrètement ?

**> Offrir un modèle pour analyser la qualité de la fidélisation des clients à la clinique et des clés pour encourager la fréquentation et renforcer le lien avec l'entreprise.**



**Jeudi 16 mars de 13h à 13h50**  
**Jeudi 6 avril de 21h à 21h50**

## “ Et si je leur demandais leur avis ? ”



Les clients sont-ils satisfaits des services de la clinique ?  
Quels types de nouveaux services pourrions-nous leur proposer ?  
Comment vivent-ils avec leur animal de compagnie ?

**> Retrouver dans cette webconf' des informations utiles pour vous permettre de construire simplement une enquête de satisfaction et d'en exploiter efficacement les résultats.**



**Jeudi 16 mars de 21h à 21h50**  
**Jeudi 6 avril de 13h à 13h50**

# JE M'INSCRIS !

PAR TÉLÉPHONE : 01.84.79.33.23

PAR EMAIL : [contact@osaliafrance.com](mailto:contact@osaliafrance.com)

PAR COURRIER : Laboratoire Osalia - 27-29 rue Raffet - 75016 Paris

Lors de votre inscription, merci d'indiquer la ou les conférence(s) sélectionnée(s) (thème et date).

Les informations pratiques pour vous connecter vous seront communiquées après votre inscription.