KLIIKA

KIT OFFERT · ENTREPRISES DU BÂTIMENT

4

1 QUESTION · 3 ACTIONS · À FAIRE AUJOURD'HUI

La recherche de fuites.

Où votre entreprise perd des chantiers, et comment colmater dès aujourd'hui.

Entre la demande d'un client et le chantier signé, vos chantiers peuvent fuir à 4 endroits. Cochez celui qui vous ressemble, puis faites les 3 actions simples pour le colmater.

1 question · 4 fuites possibles · 3 actions par fuite · Textes prêts à copier

LES 4 FUITES, DE LA DEMANDE AU CHANTIER SIGNÉ

1 **Les demandes** — D'où viennent vos clients

2 **La vitesse** — En combien de temps vous répondez

3 **La relance** — Ce que deviennent vos devis

4 **Le suivi** — Ce que vous mesurez

L **Loann**
Fondateur de Kliika · ingénieur

ÉDITION NOVEMBRE 2026

Où perdez-vous *le plus de chantiers ?*

Cochez la phrase qui ressemble le plus à votre entreprise aujourd'hui. Elle vous indique votre fuite principale, et la page de sa correction.

1 **« Je n'ai pas assez de demandes, ou elles sont partagées avec d'autres entreprises. »**

Votre fuite : **les demandes** · correction page 3

2 **« Je rappelle trop tard, souvent le soir après le chantier. »**

Votre fuite : **la vitesse** · correction page 3

3 **« Mes devis restent sans réponse. »**

Votre fuite : **la relance** · correction page 4

4 **« Je ne sais pas vraiment d'où viennent mes chantiers. »**

Votre fuite : **le suivi** · correction page 4

À RETENIR

Vous hésitez entre plusieurs ? Commencez par la vitesse : c'est la fuite la plus fréquente, et la plus rapide à colmater (30 minutes).

```
Ce que vous perdez sur un mois calme = chantiers qui manquent × panier moyen × votre marge
```

Exemple : 2 chantiers × 10 000 € × 40 % = 8 000 € de marge perdue, pour un seul mois calme. Exemple illustratif, faites le calcul avec vos chiffres.

3 actions par fuite, *à faire aujourd'hui.*

1 Les demandes : une source à votre nom

1 heure

Une demande achetée est souvent revendue à plusieurs entreprises : le client compare 5 devis et la marge s'écrase. Une annonce à votre nom vous amène des clients que personne d'autre n'a.

- [ ] **Créez une annonce Facebook à votre nom** avec le texte ci-dessous et une photo de votre vraie équipe sur un chantier.
- [ ] **Ciblez seulement votre zone d'intervention**, et ajoutez un formulaire avec 3 questions : propriétaire ? maison ou appartement ? projet dans combien de temps ?
- [ ] **Mettez un petit budget pendant 2 semaines**, puis notez combien de chantiers signés l'annonce vous a apportés.

LE TEXTE DE L'ANNONCE

Encore une facture qui grimpe, ou une pièce qu'on n'arrive pas à chauffer ? **[Votre entreprise]**, **[type de travaux]** à **[votre ville]**. Étude à domicile, devis clair sous 5 jours. Uniquement sur **[votre secteur]**.

2 La vitesse : répondre en moins d'une minute

30 minutes

Un client qui attend une réponse appelle l'entreprise suivante. Le premier qui répond obtient souvent la visite, pas forcément le moins cher.

- [ ] **Activez une réponse automatique** sur le formulaire de votre site, et la fonction « répondre par message » de votre téléphone quand vous refusez un appel, avec le texte ci-dessous.
- [ ] **Créez un lien pour réserver une visite** (Google Agenda propose des pages de réservation), avec vos seuls créneaux de visite.
- [ ] **Désignez une personne qui rappelle chaque demande dans l'heure**, aux heures de bureau.

LE MESSAGE AUTOMATIQUE

Bonjour, merci pour votre demande. **Julie** de **[votre entreprise]** vous rappelle dans l'heure. Pour gagner du temps, choisissez votre créneau de visite ici : **[lien]**

FUITES 3 ET 4

3 actions par fuite, *à faire aujourd'hui.*

3 La relance : chaque devis suivi jusqu'à une réponse

20 minutes

Un devis jamais relancé, c'est souvent un chantier qu'un concurrent signe à votre place. Le client n'a pas dit non : il n'a pas eu de raison de décider.

- [ ] **Listez vos devis envoyés ces 3 dernières semaines** et restés sans réponse.
- [ ] **Appelez-les aujourd'hui** avec la phrase ci-dessous, et traitez le vrai point (prix, conjoint, date).
- [ ] **Pour chaque nouveau devis, notez 3 rappels dans votre agenda** : un e-mail à J+2, un appel à J+5, un dernier e-mail à J+20.

LA PHRASE DE L'APPEL

« Bonjour **Madame Martin**, **Julie** de **[votre entreprise]**. Je reviens vers vous au sujet du devis de **[type de travaux]**. Qu'est-ce qui vous retient encore aujourd'hui ? »

Uniquement pour les devis en cours, envoyés à des clients qui vous ont demandé une visite.

4 Le suivi : savoir où vos chantiers se perdent

10 min par semaine

Sans suivi, on juge une publicité, une plateforme ou une agence au feeling. Une ligne par demande suffit pour savoir ce qui marche.

- [ ] **Téléchargez le tableau de suivi** sur kliika.fr/ressources (Excel, prêt à remplir).
- [ ] **Notez chaque nouvelle demande** : date, d'où elle vient, en combien de temps elle a été rappelée, et ce qu'elle est devenue.
- [ ] **Chaque lundi, regardez ces 4 chiffres** : demandes reçues, rappelées dans l'heure, chantiers signés, et la source qui vous en a apporté le plus.

_____	_____	_____	_____
demandes reçues	rappelées dans l'heure	chantiers signés	meilleure source

KLIIKA

Vous avez colmaté une fuite.
Le Système Chantier Plein colmate les 4.

Kliika installe chez vous un système qui amène des demandes exclusives sur votre zone, les contacte en moins d'une minute, relance vos devis et suit chaque demande jusqu'au chantier signé. 2 chantiers signés en plus par mois d'ici 90 jours, sinon nous continuons sans frais jusqu'à l'atteindre.

- ✓ Un appel de 30 minutes : vos 4 fuites reprises avec vous, et votre point de départ chiffré
- ✓ Vous repartez avec un plan écrit pour les 3 prochains mois
- ✓ Offert, sans engagement · France, Belgique, Suisse romande

Réserver mon appel de 30 minutes →

`kliika.fr/ressources · 30 minutes en visio · offert`

© Kliika, novembre 2026. Kit offert, diffusion libre à condition de ne pas le modifier. Les exemples chiffrés sont illustratifs et ne constituent pas une promesse de résultat.