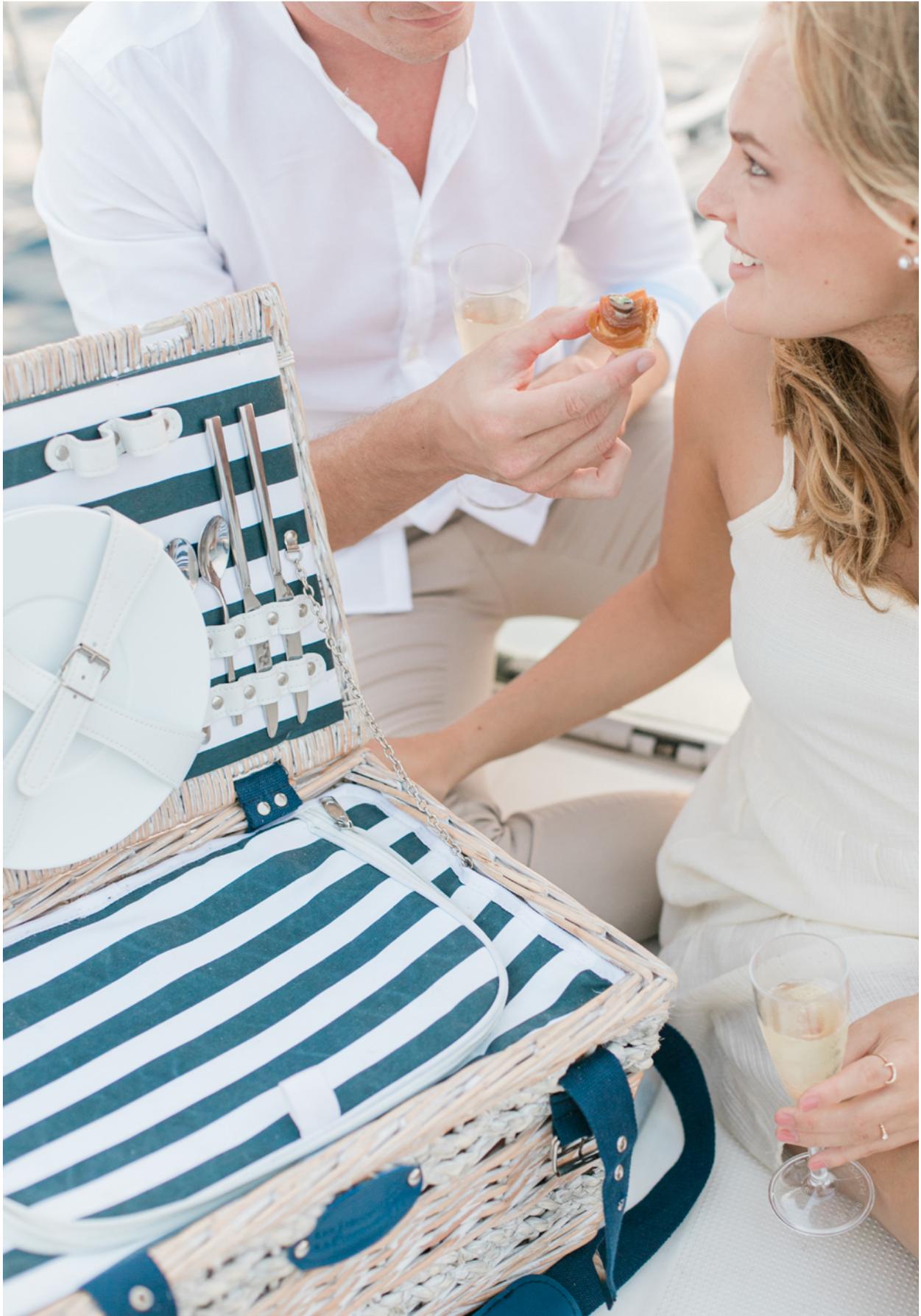


MADDYCHRISTINA'S

# CAHIER PRATIQUE

---

*CREER SON WORKFLOW EN 3 ÉTAPES*



# CAHIER PRATIQUE

---

## CREER SON WORKFLOW EN 3 ÉTAPES



*Alors que le livre «L'Expérience Client» ressort enfin, ré-édité, renouvelé, mis à jour et augmenté, je découvre chaque jour un peu plus mon obsession pour l'organisation, et surtout les procédures.*

*Ça y est, vous avez les poils qui se hérissent? Pas de panique, les procédures, en soit, sont une très bonne chose. Elles permettent d'automatiser, de pouvoir faire les choses, dans les meilleures conditions, sans même avoir à y penser, mais aussi de déléguer en sachant que l'âme de l'entreprise sera conserver, le cas échéant.*

*C'est aussi d'être conscient des différentes étapes, et d'assurer un service identique à chaque client.*

*L'autre bonne nouvelle, c'est qu'une fois qu'une procédure - ou workflow- a été intégrée et automatisée, c'est là que l'on peut l'augmenter et l'améliorer, encore et encore.*

*Il est donc temps de s'assoier, faire le bilan, et poser les bases d'une nouvelle étape dans notre business! Prenez un stylo, imprimez ce document, et éteignez le téléphone!*





# 1/ FAIRE UN ÉTAT DES LIEUX

---

Il s'agit là d'une tâche introspective, permettant de se mettre dans la peau de votre client.

Depuis le premier contact, le premier mail, le premier coup de fil, en passant par tous les échanges, même le plus petit et insignifiant, notez sur cette page toutes les étapes que votre client va vivre en travaillant avec vous. Essayer d'aller le plus possible dans le détail, ne soyez pas avare, et notez au dos de cette page aussi si besoin!

Faire un bon état des lieux est la meilleure façon de comprendre où nous sommes, et savoir quoi améliorer.



## 2/ Exercice pratique

---

Maintenant que vous avez fait le bilan de votre propre expérience client actuelle, il est temps de faire une pause, et ouvrir les yeux autour de vous. Pendant les deux prochaines semaines, regardez, analysez, restez conscient lors de votre expérience du quotidien, en tant que client vous-mêmes.

Notez ce que vous appréciez de vivre, ce qui vous a fait sourire, les bonnes idées que vous avez pu voir, et comment vous pourriez les adapter à votre propre business.



## 3/Créer votre nouveau workflow

---

Voici dans les pages à venir, les différents moments fort de votre relation avec votre client. prenez le temps de décortiquer chacun en utilisant votre expérience, vos idées, en soupoudrant chaque étape (voir le livre «L'Expérience Client» de Maddy Christina - Disponible sur amazon.fr) d'un petit truc en plus.



PREMIER CONTACT

VALIDATION DU CONTRAT

VALIDATION DE LA DATE DU PROJET



DÉROULEMENT DU CONTRAT



APRÈS LE PROJET/ PÉRIODE D'ATTENTE DE LIVRAISON DU/DES PRODUITS

LIVRAISON DU/ DES PRODUITS



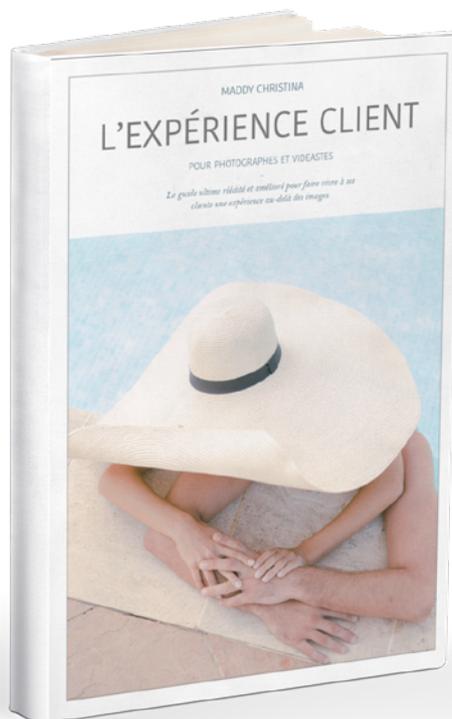
SUIVI / FIDÉLISATION DU CLIENT DANS LE TEMPS

# ALLER PLUS LOIN

---

Travailler son expérience client et son workflow est un vrai travail de fond, et ce cahier pratique serait idéalement accompagner de l'ouvrage L'EXPERIENCE CLIENT pour photographes et vidéastes, pour se nourrir d'idées, d'années de pratique et d'astuces testées et approuvées au fur et à mesure des années!

[Achetez ICI sur Amazon.fr](#)



# raising, elevating, upgrading

---

*Elever votre business au niveau supérieur*



Depuis 2011, Maddy Christina parcourt le monde pour immortaliser les mariages et événements de ses clients.

Vivant désormais entre la Côte d'Azur et Dubaï, c'est à travers ses 10 ans d'expérience qu'elle peut partager ses conseils avec d'autres entrepreneurs, comme certains l'ont fait avant elle.

Auteur de plusieurs livres pour les photographes, mais aussi pour les futures mariées et même de 13 romans au fil des années, c'est en écrivant qu'elle choisit de partager ses connaissances et ses compétences.

DÉJÀ DISPONIBLE:

«The Couple session» ENG

«The Planner» ENG

«L'Expérience Client» FR

disponible sur [www.maddychristina.com](http://www.maddychristina.com) et Amazon.fr

*WEBSITE:* [www.maddychristina.com](http://www.maddychristina.com)

*IG:* @maddy.christina.photo

*MAIL:* [contact@maddychristina.com](mailto:contact@maddychristina.com)