

Le succès de la location est dû au travail!

L'intention, l'organisation et le soutien sont primordiaux lors de la location de vos systèmes.

AVANT LA LOCATION :

- Mise à jour de Windows et du logiciel NeurOptimal®
- Nettoyez le système, vérifiez la solidité du boîtier
- Confirmez le nombre de Sessions disponibles
- Confirmez les paramètres par défaut du système (Vault-Tools, "Restaurer tout" coché, Restaurer les paramètres par défaut, Appliquer, OK)
- Supprimer toutes les données antérieures sur les locataires
- Commencez une Session pour tester (n'oubliez pas qu'une Session de moins de 5 minutes ne sera pas comptabilisée comme une Session prépayée)
- Nettoyer/Inspecter/Tester les capteurs (remplacer si nécessaire)
- Vérifier la documentation du Client Aide-mémoire Rédiger le contrat de location Manuel/Liste de liens utiles

DÉMO DU SYSTÈME/FORMATION DU NOUVEAU CLIENT:

- Mise à jour de Windows et du logiciel NeurOptimal®
- Revoir le contrat (copie du permis de conduire du Client et informations sur la carte de crédit)
- Expliquer la version courte de la philosophie & la terminologie **NeurOptimal®**
- Discutez des objectifs réalistes (sans ajouter d'attentes)
- Expliquer la nécessité d'un service Internet à haute vitesse fiable
- Entretien correct du système (y compris le nettoyage)
- Démontrez l'emplacement des capteurs avec la bonne quantité de pâte
- Démonstration de comment démarrer une Session
- Discuter de la façon de documenter les changements - outils de suivi et la responsabilité de la communication (à quelle fréquence et dans quel lieu)
- Veillez à communiquer vos coordonnées pour tout problème éventuel

APRÈS LA LOCATION:

- Envoyez des courriels, des textos ou des appels téléphoniques pour leur proposer de 'relouer'
- Les anciens locataires sont de bonnes sources de référence, n'hésitez pas à leur demander de vous recommander
- Dites-leur que vous restez en contact et que vous les recontacterez dans 6 mois pour voir comment ils se portent (n'oubliez pas de le faire!)
- Maintenant qu'ils ont loué, sont-ils intéressés par l'achat d'un système?
- Demandez-leur un témoignage après la location