



Pour tous les entrepreneurs : SECTEUR RÉSIDENTIEL

Voici sept (7) petits trucs intéressants à faire dans les prochains jours auprès de votre clientèle. Plusieurs personnes ont été forcées à être sur le chômage, d'autres ont perdu leur emploi ce qui risque d'affecter certains chantiers ou travaux de rénovation.

C'est le bon moment de vous organiser et de planifier la reprise.

1. Remettez en ordre de priorités votre calendrier ou cédule de vos chantiers et contrats à venir;
2. Regardez également votre planification de vos achats pour ne pas manquer de matériau. Plusieurs fabricants ont fermé leur usine de production et selon ce dont vous aurez besoin, il se pourrait qu'il y ait des délais. Pourquoi ne pas valider l'inventaire auprès de vos représentants et d'une estimation du délai de livraison ?
3. Prendre quelques instants pour téléphoner vos clients pour leur expliquer que :
 - a. Vous êtes fermés pour suivre les règles en place, mais aussi pour la sécurité de vos employés, vous-même et du client;
 - b. Vous désirez vérifier si leur projet de rénovations (ou autres) sera toujours de mise à la reprise, car vous êtes à revoir votre calendrier de production et que vous allez les contacter à nouveau pour les informer;
 - c. Rassurez-les en leur mentionnant que chaque projet est très important pour vous et que c'est une question de planification et que même si les travaux seront reportés dans le temps, rien n'affectera la qualité de ces travaux lors de la reprise;
4. Pour consulter la liste des services et activités essentiels du gouvernement. Ne vous avancez pas ou ne promettez rien sur une date, mais bel et bien sur leur rang dans votre cédule. Priorisez selon les appels reçus au début de la saison, la nature des travaux, du délai de chaque projet et peut-être vous garder les projets intérieurs pour l'automne/début de l'hiver.
Le point #2 prendra tout son sens dans votre planification.



5. Assurez-vous de tenir un calendrier de planification à jour avec votre estimation de temps d'exécution pour voir combien de semaines vous avez devant vous en termes de travail.
6. Rassurez vos employés par la suite en leur mentionnant que votre calendrier est prêt pour le retour et que vous ne manquerez pas de travail. Profitez-en pour prendre de leur nouvelle régulièrement, ils apprécieront. Un bon moyen de garder contact avec vous !
7. Lorsque la reprise sera annoncée, n'oubliez pas de contacter vos premiers clients pour confirmer votre présence ainsi que les autres pour dire que vous reprenez dans les prochains jours. Annoncez la bonne nouvelle à vos équipes !

Ne négligez pas l'image de votre entreprise en ces temps un peu plus difficiles. Vous êtes le reflet de votre entreprise et du service que vous projetez. C'est une belle occasion de commencer à vous bâtir une belle réputation ou de la renforcer, de vous monter des références (supplémentaires) auprès de ces clients. Afin de garnir ce porte-folio et

Vous avez des questions ou des suggestions ?

Vous désirez en parler ?

N'hésitez pas, nous sommes disponibles pour vous !

Nous vous invitons à prendre un rendez-vous téléphonique via courriel (indiquez jour + heure + numéro à vous joindre) à mcormier@aemq.com étant donné les nombreux appels à faire et à retourner. Nous vous confirmerons le tout rapidement.