The only way to succeed

H&Y Way

CHECKLIST GRATUITE · H&Y WAY

Checklist marketing digital BTP : 20 points pour obtenir plus de devis qualifiés

20 points à vérifier pour qu'une entreprise du BTP soit trouvée sur Google et Maps, qualifie ses demandes de devis et relance jusqu'à la signature.

20 points | 15 minutes | À imprimer ou remplir



Comment utiliser cette checklist

Vingt points concrets, classés en quatre étapes, pour vérifier votre visibilité, votre acquisition et votre organisation.

> **En pratique :** cochez un point seulement s'il est vrai aujourd'hui, pas s'il est prévu. Notez dans la colonne de droite qui s'en occupe ou ce qui manque. Comptez ensuite vos points par partie.

Votre score

01 · Être trouvé	… / 5
02 · Qualifier la demande	… / 5
03 · Transformer le devis	… / 5
04 · Fidéliser et faire recommander	… / 5
Total	**… / 20**

Comment lire le résultat

0 à 7	Les fondations sont à poser. Commencez par la partie où vous avez le moins de points.
8 à 14	Des bases existent. Traitez les points manquants partie par partie, sans ouvrir trop de chantiers.
15 à 20	Vous êtes bien structuré. Les gains viendront du pilotage fin et des tests réguliers.

> **Pour qui :** Entreprises générales, rénovation, second œuvre, CVC, menuiserie aluminium et acier, aménagement intérieur, négoce de matériaux.

01 Être trouvé

... / 5

- [ ] La fiche Google Business Profile liste toutes les prestations et zones d'intervention .....
- [ ] Des photos de chantiers récents sont publiées chaque mois .....
- [ ] Un avis est demandé à chaque fin de chantier .....
- [ ] Le site a une page par prestation principale .....
- [ ] Le téléphone et WhatsApp sont cliquables sur mobile .....

02 Qualifier la demande

... / 5

- [ ] Le formulaire demande le type de travaux, la ville et le délai .....
- [ ] Les demandes WhatsApp reçoivent un message d'accueil avec 3 questions .....
- [ ] Les demandes hors zone ou hors métier reçoivent une réponse polie et rapide .....
- [ ] Une visite n'est planifiée qu'après qualification .....
- [ ] La source de chaque demande est notée .....

03 Transformer le devis … / 5

- [ ] Chaque devis a un responsable et une date de relance .....
- [ ] Le devis part sous un délai annoncé au client .....
- [ ] Une première relance est faite quelques jours après l'envoi .....
- [ ] Les motifs de refus sont notés .....
- [ ] Le gérant voit chaque semaine les devis en attente .....

04 Fidéliser et faire recommander … / 5

- [ ] Le client reçoit des nouvelles du chantier à chaque étape .....
- [ ] La réception des travaux est documentée avec photos .....
- [ ] Un message de suivi est envoyé quelques mois après .....
- [ ] Les clients satisfaits sont invités à recommander .....
- [ ] Les réalisations sont publiées avec l'accord du client .....

The only way to succeed

H&Y Way

PROCHAINE ÉTAPE

Transformer vos points non cochés en plan d'action

Un associé de H&Y Way relit votre checklist avec vous pendant 30 minutes, gratuitement : vous repartez avec vos trois priorités et la façon de les traiter.

RÉSERVER MON DIAGNOSTIC OFFERT →

TÉLÉPHONE ET WHATSAPP
06 66 88 79 56

E-MAIL
contact@hy-way.org

BUREAU
Bd Zoubir, Imm E 135, 2ème étage, Bureau 7, Casablanca

EN LIGNE
https://hy-way.org/secteurs/btp-construction/

LA MÉTHODE H&Y WAY

01 Audit & modélisation
Diagnostic chiffré, priorités, plan d'exécution et budget cible.

02 Implémentation technologique
Environnement prêt à opérer, documenté et mesuré.

03 Capital humain
Équipes formées, rôles clairs, adoption suivie.

04 Suivi & amélioration
Tableau de bord, revues mensuelles, gains documentés.

© H&Y Way SARL