

Conseils et informations utiles sur le parrainage

Ces conseils proviennent de parrains comme vous.

Nous espérons qu'ils vous aideront à générer de nouveaux parrainages.

Table des matières

Identifier un bon parrainage	1
Principales questions à poser dans le cadre d'un parrainage	2
Témoignages de nos parrains	3



Identifier un bon parrainage

Voici quelques informations qui ont permis à d'autres parrains d'identifier des parrainages potentiels.

1. Identifier des personnes dont les adresses e-mail sont associées à des domaines génériques (par exemple, @gmail ou @yahoo), ou qui utilisent une messagerie Web.
2. Recommander Google Workspace à des entrepreneurs et des travailleurs indépendants.
3. Rechercher des entreprises qui se caractérisent par une grande mobilité et qui ont besoin d'outils qui ne sont pas restreints à un seul appareil.
4. Développer votre propre site Web pour montrer les atouts de Google Workspace.
5. Mettre en avant le fait que Google Workspace élimine les problèmes de plantage de serveurs, de manque d'espace et de capacité de stockage, ainsi que de spam.
6. Évoquer la facilité d'utilisation des outils Google Workspace.
7. Expliquer en quoi les caractéristiques et avantages de Google Workspace compensent les autres coûts.
8. Mentionner des problèmes qui peuvent être résolus à l'aide d'une suite d'outils intégrés.



Principales questions à poser dans le cadre d'un parrainage

Pour réussir un parrainage, il faut commencer par poser les bonnes questions.

1. Quelle plate-forme de messagerie utilisez-vous ?
2. Pourquoi votre domaine n'apparaît-il pas dans votre adresse e-mail ?
3. Avez-vous pensé à ce que peut vous apporter une adresse du type @monentreprise.com ?
4. Possédez-vous ou louez-vous des serveurs ?
5. Votre entreprise rencontre-t-elle des problèmes de spam, de perte de données ou de connexion réseau instable ?
6. Votre entreprise dispose-t-elle d'une solution de stockage dans le cloud ?
7. Aimerez-vous avoir la garantie que vos données sont sécurisées ?
8. Les tâches informatiques font-elles perdre beaucoup de temps à vos employés ?
9. Souhaiteriez-vous disposer d'un service informatique digne d'une grande entreprise sans avoir à investir dans l'infrastructure ou la maintenance ?
10. Une meilleure plate-forme de communication serait-elle un atout pour vos employés ?
11. Souhaiteriez-vous offrir à votre équipe les outils lui permettant d'être plus productive et plus efficace ?
12. Votre entreprise compte-t-elle des employés qui effectuent des déplacements ou télétravaillent, et qui ont besoin de rester informés et de communiquer avec le bureau ?
13. Vos employés organisent-ils leurs activités dans un agenda en ligne qui se met à jour en temps réel et les aide à planifier les réunions de manière optimale ?
14. Aimerez-vous pouvoir accéder à vos documents et messagerie professionnels où que vous soyez et depuis n'importe quel appareil, même pendant vos déplacements ?
15. Serait-ce un atout pour vos employés de pouvoir travailler sur les mêmes documents ou présentations simultanément, plutôt que d'avoir à les échanger plusieurs fois par e-mail ?
16. Votre entreprise a-t-elle besoin d'une capacité de stockage importante ?



Témoignages de nos parrains

Voici quelques remarques et recommandations d'autres parrains.

Continuer à réseauter

"J'en ai parlé partout autour de moi. Si vous connaissez déjà les outils et leur potentiel, vous trouverez très facilement des clients à parrainer."

– **J. O. Cota**

Effectuer des recherches sur les besoins de vos clients

"Pour réussir un parrainage, vous devez comprendre ce dont le client a besoin afin d'identifier les domaines dans lesquels [Google Workspace] peut apporter des solutions."

– **G. Pereira**

"Si vous connaissez les besoins d'un client potentiel et si vous savez utiliser les outils [Google Workspace], vous comprendrez comment la plate-forme peut répondre aux attentes du client."

– **H. Esguerra**

"Si nous constatons que le client rencontre des difficultés en matière de communication, nous lui suggérons d'utiliser Agenda et [Google Meet]. Il voit immédiatement la différence !"

– **E. Stumpf**

Prendre soin du client

"Avant même de rencontrer des problèmes, les clients sont rassurés, car ils savent que Google sera là pour les aider."

– **E. Stumpf**



Contacter les clients potentiels

"Lorsque je vois que l'adresse e-mail professionnelle d'un client se termine par @hotmail, @outlook ou @gmail, je lui demande s'il ne préférerait pas avoir son propre domaine de messagerie."

– J. Oscar

"Pensez-vous qu'une adresse e-mail du type @monentreprise.com pourrait constituer un plus pour votre entreprise ou modifier son fonctionnement ?"

– H. Esguerra

Montrer les atouts des outils Google Workspace

"Je fais toujours une démonstration du fonctionnement de la plate-forme [Google Workspace], en commençant par ma messagerie. Je consulte, crée et partage des documents. Je montre comment je collabore en temps réel avec les membres de mon équipe répartis à différents endroits."

– J. E. Cota

"[C]ollaborer sur un même document, communiquer par chat vidéo ou messagerie instantanée sur [Google Meet], tous utiliser la même plate-forme de messagerie... Il faut présenter ces avantages aux clients afin qu'ils comprennent qu'il est possible de travailler partout, sur n'importe quel appareil."

– J. Andrade

"Beaucoup d'entreprises n'ont pas de serveurs, n'utilisent pas le cloud, ne contrôlent pas les versions des documents et dépendent fortement de leurs ordinateurs. Cette approche peut entraîner de graves pertes pour l'entreprise, qui peuvent être évitées grâce à [Google Workspace]."

– E. Stumpf