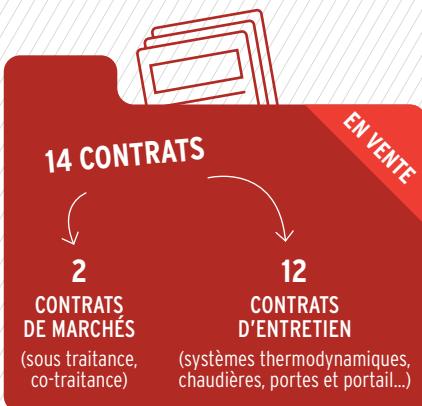


E-BOUTIQUE CAPEB

ZOOM SUR LES CONTRATS NUMÉRIQUES



1 RENDEZ-VOUS SUR LA PAGE D'ACCUEIL DE LA E-BOUTIQUE



AVANTAGE ADHÉRENT
-30%

sur tous les contrats CAPEB

POUR EN BÉNÉFICIER, IL VOUS SUFFIT DE CRÉER UN COMPTE SUR LA E-BOUTIQUE AVEC VOTRE NUMÉRO D'ADHÉRENT ET VOTRE ADRESSE MAIL (celle communiquée à votre CAPEB départementale).



FOCUS SUR LES CONTRATS D'ENTRETIEN

2 TYPES DE CONTRATS

- Les contrats d'entretien qui s'appuient sur un entretien réglementaire
 - ✓ Les chaudières (gaz, fioul et bois)
 - ✓ Les systèmes thermodynamiques
 - ✓ Les portes / portails
- Les contrats d'entretien qui répondent à une demande récurrente des entreprises (bonnes pratiques)
 - ✓ CET
 - ✓ Poêle à bois
 - ✓ Couverture
 - ✓ Ventilation...

POURQUOI PROPOSER UN CONTRAT À VOTRE CLIENT ?

1 RELATION CLIENT

FIDÉLISER VOS CLIENTS ET/OU EN GAGNER DE NOUVEAUX

2 CALENDRIER

MIEUX GÉRER VOTRE PLANNING
C'est vous qui proposez une date de visite d'entretien au client

3 SÉCURITÉ JURIDIQUE

- Définition précise des obligations de l'entreprise et du client
- Document à jour des obligations réglementaires (tacite reconduction, RGPD...)

4 SÉCURITÉ TECHNIQUE

OPÉRATIONS D'ENTRETIEN OBLIGATOIRES ET FACULTATIVES*

- Liste des opérations d'entretien fixées par la réglementation ou jugées pertinentes par les professionnels

- Possibilité de proposer des prestations complémentaires (points d'entretien supplémentaires, dépannage)

*mentionnées dans le contrat et reprises dans l'attestation d'entretien ou le bulletin de visite



LES CONTRATS D'ENTRETIEN SONT UN PLUS POUR MONTRER VOTRE PROFESSIONNALISME ET VOTRE VALEUR AJOUTÉE.

POUR EN SAVOIR +

CONSULTEZ LA E-BOUTIQUE >>