

## Comment mettre au point votre amorce pour obtenir des recommandations.

L'amorce d'une recommandation est ce que vous utilisez pour mettre en évidence ce que votre public a besoin de savoir pour faire une recommandation.

### Une bonne amorce pour obtenir une recommandation explique...

1. Qui vous servez idéalement.
2. Pourquoi vous aimez servir ces clients.
3. Comment vous les servez de manière unique.
4. Quand ils peuvent avoir besoin de votre aide.
5. Comment faire une introduction.

### Mettez tout cela ensemble

Qui vous servez idéalement :

Pourquoi vous aimez servir ces clients :

Comment vous les servez de manière unique :

Quand ils peuvent avoir besoin de votre aide :

Comment se présenter :

Et tout ensemble...

### Cela pourrait ressembler à ceci...

Notre entreprise possède l'expertise nécessaire pour aider les chefs d'entreprise à gérer tous les aspects financiers de la vente de leur entreprise, afin qu'ils se sentent à l'aise avec le processus, les résultats et leur avenir. Au cours des dix dernières années, nous avons aidé plus de cinquante clients à évaluer et à vendre leur entreprise, alors qu'ils se préparaient pour le prochain chapitre de leur vie. Nous pouvons offrir des conseils et répondre à des questions financières importantes, ou nous pouvons travailler côte à côte avec vos clients tout au long du processus de vente de votre entreprise. C'est à eux de choisir. Nos clients font généralement appel à nos services environ un an avant le début de la transition — souvent par le biais d'un courriel de présentation.

