Répondre avant l’achat

Le service client connaît la réponse mais la prochaine cliente ne la trouve pas avant de commander.

Exemple fictif

Clair · Une recharge seule convient à la cliente qui possède déjà le bon flacon. Premier achat : proposer le flacon.

Tester les trois situations. La page et la réponse écrite doivent donner la même règle.

G150	La recharge G450 convient à votre flacon.
Premier achat	Choisissez le G150. La recharge est vendue sans flacon.

1 260 € · mandat complet, sans TVA

Une question, une gamme, une langue et jusqu’à trois cas. Bloc boutique et réponses pour la messagerie. Votre équipe pose et diffuse.

Dans le périmètre décrit, la marque assure la diffusion, la transmission ou l’import. Aucun tiers à régler dans l’exemple. 630 € après signature puis 630 € sous 14 jours après remise complète.

Le plus petit mandat utile

La réponse approuvée est déjà lisible avant achat et disponible en messagerie. Conserver le travail en interne · 0 € pour CP360.

Pour fixer la date

Question reçue, notice et référence approuvées, emplacement avant achat. La marque tranche la compatibilité. CP360 produit depuis la règle approuvée et compare la page aux trois réponses. Jérémie engage la date et le budget par écrit avant signature.

Jérémie Gavrilovic · contact@checkpoint-360.fr