

"Vous ne vendez pas un service. Vous proposez un rendez-vous."**"Plus vous expliquez, plus vous perdez le rendez-vous."****SCRIPT D'INTRODUCTION (mot pour mot — vouvoiement strict)****Bonjour, société Food'Up à l'appareil.**

Je vous appelle de la part d'Uber Eats, vous êtes bien le restaurant [Nom du restaurant] ?

Parfait.

Nous travaillons avec eux sur la performance des restaurants. Votre établissement a été identifié comme ayant du potentiel sur les plateformes de livraison.

Je ne vais pas vous déranger longtemps.

Je voulais juste savoir si vous étiez disponible demain ou après-demain pour un petit appel de 5-10 minutes, juste pour qu'on vérifie ensemble si vous êtes rentable sur la plateforme ou pas.

Ah, vous pensez que vous l'êtes ?

Eh bien, parfait — ça n'engage à rien. Au moins vous saurez exactement à quel ratio plateforme vous êtes, et si oui ou non vous gagnez réellement de l'argent une fois que vous avez déduit votre matière première.

TRANSITION VERS LE RENDEZ-VOUS

Je comprends. C'est exactement ce que nous voyons souvent. Je ne vais pas vous expliquer cela au téléphone, mais je peux vous le montrer rapidement.

CALL TO ACTION — PRISE DE RDV

Laissez-moi 10 minutes, nous regardons cela ensemble et je vous montre concrètement.

**Vous seriez plutôt disponible demain ou après-demain ?
Plutôt le matin ou l'après-midi ?**

■ RDV à fixer impérativement sous 24 à 48 heures maximum.**OBJECTIONS — RÉPONSES RAPIDES****« Je n'ai pas le temps »**

Je comprends. Cela prend 10 minutes max et peut vous faire gagner du temps et de l'argent.

« Je ne suis pas intéressé »

Je comprends. Mais savez-vous si vous êtes réellement rentable sur Uber Eats aujourd'hui ?

« Envoyez-moi un mail »

Je peux le faire, mais ce sera beaucoup plus clair en 10 minutes avec vos propres données.

« Je travaille déjà avec quelqu'un »

Très bien. Cela vous permettra d'avoir un second regard sur vos performances.

QUESTIONS À POSER (créer le doute)

- Vous regardez plutôt votre CA ou ce que vous gagnez réellement ?
- Vous savez combien il vous reste après commissions et promotions ?
- Vous faites souvent des promotions ? Vous savez si elles rapportent ?
- Ça vous arrive d'avoir des annulations ou des commandes remboursées ?

PHRASES CLÉS À UTILISER

- › Je ne vais pas vous déranger longtemps.
- › Cela prend 10 minutes maximum.
- › Je peux vous montrer cela rapidement.
- › Nous regardons cela ensemble.
- › C'est plus simple à voir qu'à expliquer.

RÈGLES D'OR**✓ À FAIRE**

- Poser des questions
- Parler simplement
- Aller vers le RDV
- Reformuler si besoin

✗ NE PAS FAIRE

- Expliquer l'offre
- Jargon complexe
- Parler sans pause
- Argumenter trop

SIGNAUX POSITIFS — AVANCER

- Il hésite ou pose une question → continuer
- Il dit « je fais des promos » → creuser
- Il ne connaît pas ses chiffres → proposer l'audit

CHECKLIST AVANT L'APPEL

- Nom du restaurant noté ?
- Compte sur Uber Eats confirmé ?
- Calendrier RDV ouvert ?
- Script sous les yeux ?

Chaque non vous rapproche du oui.
10 calls - 2 objections levées - 1 RDV décroché.