

ANNONCER UNE AUGMENTATION DE TARIF À UN CLIENT

- ◆ Bonjour X, j'espère que tu vas bien. Avant de commencer, je voulais te rappeler que notre contrat ensemble prend fin le
- ◆ Je suis vraiment fière du travail que nous avons accompli ensemble. Nous avons notamment [lister les réalisations, surtout si elles ont généré une augmentation de son chiffres d'affaires. À vous de sélectionner les meilleurs indicateurs, compte tenu de son domaine].
- ◆ J'aimerais beaucoup continuer à travailler avec toi et continuer à faire grandir ton entreprise [s'il s'agit d'une entreprise], car j'apprécie vraiment notre collaboration.
- ◆ J'ai revu mes formules et j'aimerais te faire une nouvelle proposition qui sera, je pense, plus en phase avec tes besoins actuels et tes objectifs. [Expliquez ce qui va changer et pourquoi. Vous devez vraiment convaincre le client que votre nouvelle offre va lui être bénéfique, pas que vous augmentez simplement vos tarifs pour le plaisir.]
- ◆ J'aimerais aussi t'offrir un bonus pour te remercier de ta confiance et de ta fidélité [à vous de lui proposer une offre ou un service en cohérence avec votre business et le sien : du coaching, un audit, etc.]
- ◆ Le tarif de cette nouvelle prestation est de X. N'hésite pas à revenir vers moi si tu as des questions.
- ◆ Je te remercie et te dis à très bientôt.