

Bonjour à toutes et à tous, et bienvenue sur ce second podcast.

Alors juste avant de commencer, écoutez bien jusqu'à la fin par ce que y'a une petite surprise pour vous, vous allez voir y'a un petit cadeau, mais ça on en reparle dans quelques minutes.

Bien, aujourd'hui on va parler des installateurs audio vidéo et domotique qui bossent encore à l'ancienne et qui en sont fiers, et c'est peut-être votre cas. Je tiens à préciser que ce dont on va parler ici est universel.

Tous les installateurs Audio, Vidéo et domotique du monde ont exactement le même problème. C'est un problème culturel mondial, quasiment exclusif à cette profession d'anciens vendeurs de hi-fi et vidéo qui n'ont jamais réussi à évoluer.

Quand on évoque le sujet avec les installateurs qui n'arrivent pas à vendre de contrat de maintenance, certains n'ont d'autres solutions que de s'enorgueillir de travailler encore « à l'ancienne », en mode « les compagnons de la domotique ».

Parce qu'avant bien sûr tout était mieux. Ils se cachent derrière de beaux discours et une façon de travailler basée évidemment sur la relation de confiance exceptionnelle et quasi fusionnelle qu'ils ont avec le client. Ils ne facturent rien quand ils viennent régler une petite bricole même si elle n'était pas de leur ressort.

Ça fait partie de la facture initiale qu'ils nous rétorquent, vous savez, le fameux "J'ai ma fierté, le client ne paye qu'une seule fois et c'est tout" ou le "C'est compris dedans" en référence à la facture initiale qui garantira au client une tranquillité d'esprit éternelle et au-delà. En fait, c'est garanti jusqu'à ce que l'installateur fasse faillite ou malheureusement, sans vouloir blesser personne, un jusqu'à ce que l'installateur fasse burnout.

« Mes clients apprécient vraiment » qu'ils nous disent... Ah ben tu métonnes ! Ben oui bien sûr, quand un professionnel super compétent se déplace gratos pour les sauver d'une situation inextricable, les clients ont de quoi être contents, même pour régler l'heure sur le micro-ondes, le truc que même pas le gars de Darty a osé toucher.

Mais l'installateur, dans tout ça... c'est quand qu'il gagne de l'argent ? Ou plutôt quand est-ce qu'il arrête d'en perdre ?

« Travailler à l'ancienne » ça ne tient plus de nos jours car il y a certaines choses qui ont dramatiquement changé.

Premièrement,

- les marges sur les produits étaient plus confortables « avant »
- les charges sur les entreprises étaient moins importantes « avant »
- le coût de la vie était moins élevé « avant »
- les clients ne comparaient pas les prix sur Internet « avant »

Deuxièmement, le matériel était plus simple « avant », pas connecté, pas besoin de mises à jour ni d'Internet. Avec ce qu'on gagnait sur une installation, on pouvait se permettre de faire des cadeaux aux clients. Attention tout de même, dans notre métier, ce que l'on gagne avec un client, on peut le perdre dix fois sur un autre, alors ne perdons jamais l'occasion de gagner de l'argent.

Certains professionnels argumentent qu'ils ne se déplacent jamais pour rien parce qu'ils arrivent toujours à repartir avec une petite commande pour un « p'tit quelque chose », comme si par charité chrétienne le client se sentait obligé de commander quelque chose.

En fait, il faut voir les choses en face, ils en sont réduits à faire pitié au client, c'est dramatique. Je dis ça, je ne dis rien, mais c'est encore mieux d'avoir un contrat de maintenance à l'année + une commande à chaque fois qu'on passe régler un problème non ? Vous ne trouvez pas ?

Actuellement, en 2019, les entreprises sont bien plus fragilisées par des marges qui ont totalement fondu comme neige au soleil, par des taxes insoutenables, par des frais bancaires à la limite de l'usure, par des charges totalement débiles sur les salaires mais surtout, ces entreprises sont fragilisées par des produits connectés capricieux qui nécessitent de plus en plus d'interventions tout au long de l'année.

Interventions qui, dans la grande partie des cas, ne sont pas des pannes à proprement parler. Quand une box Internet a totalement oublié tous les réglages que vous avez fait dedans lors de sa mise à jour automatique, ce n'est pas réellement une panne. Elle n'est pas en panne la box, elle fonctionne très bien, mais elle a tout oublié. C'est pas une panne, c'est une tuile à la limite.

Même si « à l'ancienne », vous n'aviez aucune raison de le faire, vous pouviez encore offrir votre temps à vos clients, mais plus maintenant car facturer est une question de vie ou de mort.

Vous savez très bien que les temps ont changé, le matériel aussi, et en tant que professionnel vous vous devez aussi de vous adapter sous peine de vous faire remplacer par vos propres gamins qui eux sont déjà dans cette optique de service.

Un gamin d'aujourd'hui qui se lance dans l'installation de produits connectés n'a pas connu l'ancien temps où tout était forcément mieux et sa perception du métier n'est pas totalement biaisée par ce modèle où il y avait 45% de marges sur un processeur domotique à 10.000€ que l'on ne pouvait trouver que chez un distributeur inconnu du grand public qui ne communiquait pas sur les prix publics des produits.

S'il se lance aujourd'hui, un gamin va vendre des produits que l'on trouve partout sur internet et il va forcément se rendre compte que son business model n'est pas viable s'il ne facture pas du service et du récurrent.

Donc sans aucun état d'âme ni aucune honte, droit dans ses bottes le gamin va tout naturellement trouver un moyen de se faire sa clientèle chez qui il va pouvoir aller faire du service et de la maintenance. Il va parler de contrat de maintenance à tous ces clients car c'est pour lui la seule façon de vivre.

Et vous savez quoi ? Il va y arriver et comparativement il va gagner bien plus de pognon que son propre père, le fameux spécialiste des technologies d'autrefois.

Ce serait un comble vous ne trouvez pas ?

Alors si vous êtes dans cette situation, si les petits jeunes qui demain iront faire du pognon d'une nouvelle façon, c'est-à-dire bien plus efficace que celle qui est peut-être la vôtre en ce moment, si ça vous concerne, alors il n'est pas encore trop tard pour changer.

Je sais que changer des vieilles habitudes ça demande beaucoup d'effort, mais depuis le temps que vous faites la même chose de la même façon, avez-vous constaté que vous obtenez des résultats différents au fil du temps ? Je veux dire, de meilleurs résultats ?

C'est pas pour me la péter mais Albert Einstein a dit un jour : "La folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent."

Donc si pour vous ça devient urgent de changer par ce que les résultats que vous avez actuellement ne sont plus aussi satisfaisant qu'avant, c'est le moment de le faire.

Dites-vous aussi que je n'évoque pas ce sujet sans raison, j'ai parlé avec beaucoup d'installateurs et la plupart ont ce même problème. Vous n'êtes pas seuls et on va tous s'y mettre pour changer. Parce que tous ensemble nous pouvons changer les habitudes et transformer l'industrie Audio Vidéo et Domotique.

Et pour le faire je vous ai préparé un enseignement théorique, ça se trouve juste en dessous dans la description vous allez voir.

Je vous conseille d'y jeter un œil pour voir si c'est quelque chose qui peut vous aider à enclencher cette dynamique de changement. Je vous ai mis dans le lien un code promo qui vous permettra de l'avoir gratuitement mais faites vite, cette promo sera supprimée très bientôt.

C'est un cadeau à 47€ que je vous fais, là maintenant, tout de suite, vous cliquez sur le lien en bas et vous pouvez avoir gratuitement ce que je vous ai mis à disposition rien que pour vous.

Il vous suffira d'ajouter ça au panier et sur la page d'après vous pourrez finaliser la transaction et accéder au contenu sans rien payer.

Ah, et si tu es un jeune qui veut se lancer dans ce métier et que t'as envie de tout savoir et que t'as une petite heure devant toi, ce cours express est fait pour toi.

Alors je vous dis à très bientôt pour un prochain podcast et pour ceux qui veulent rester avec moi un petit moment on se retrouve juste après dans le lien qui se trouve en bas.

Salut.