

LE GUIDE • GRATUIT

Trouver vos prochains clients, chaque matin.

Les entreprises qui naissent chaque jour en Suisse romande, notées et expliquées pour un courtier en assurance : le guide complet de Flowo Courtagé.

01 À quoi ça sert ?

02 Ce que ça apporte

03 Comment l'utiliser

Trois questions, trois réponses.

Ce guide répond, en dix minutes de lecture, aux questions qu'un courtier se pose avant d'essayer Flowo Courtage. Les entreprises citées sont fictives ; leurs notes sont calculées avec les barèmes du vrai relevé.

01

À quoi ça sert ?

Chaque matin à 6 h 40, les nouvelles entreprises de votre canton les plus susceptibles d'avoir besoin d'une assurance, avec l'angle, le message et le suivi prêts. Chaque entreprise est notée sur 100 pour un courtier, avec ses besoins probables.

02

Qu'est-ce que ça m'apporte ?

Du temps (la FOSC est lue, triée et notée pour vous), le bon moment (création, développement, changements) et le bon angle, avec un suivi qui se tient seul.

03

Comment l'utiliser ?

Dix minutes par matin : commencer par les fiches au-dessus de 80, préparer un courriel ou une lettre, noter votre suivi. Le relevé s'occupe des relances.

Sommaire

01 À quoi sert Flowo Courtage ?

page

3

02 Qu'est-ce que ça peut vous apporter ?

page

5

03 Comment l'utiliser, au quotidien

page

7

04 Essayer gratuitement

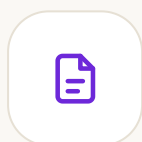
page

10

Le registre du commerce, lu pour vous chaque matin.

Chaque jour ouvrable, une soixantaine d'entreprises sont inscrites au registre du commerce en Suisse romande. Chacune devra assurer son personnel, son activité, ses véhicules ou ses locaux, souvent dès ses premières semaines. Flowo Courtage les lit pour vous et, chaque matin à 6 h 40, vous présente celles de votre canton les plus susceptibles d'avoir besoin d'une assurance, avec l'angle, le message et le suivi prêts.

Ce qui se passe entre 6 h et 6 h 40



06:00

La FOSC publie

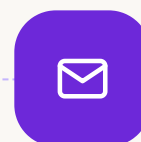
Les inscriptions du jour paraissent dans la Feuille officielle suisse du commerce, en langage juridique.



06:00 → 06:40

Flowo lit, trie et note

Chaque entreprise est classée selon son activité, notée sur 100 et expliquée. Celles qui ne comptent pas pour un courtier sont écartées.



06:40

Votre relevé arrive

Dans votre boîte, les entreprises de vos cantons, de la plus prometteuse à la moins prometteuse, avec un premier message prêt.

Ce que Flowo Courtage n'est pas

× Un fichier à démarcher en masse

Vous recevez une sélection expliquée, pour des prises de contact individuelles. Nous ne fournissons ni adresse électronique ni numéro de téléphone.

× Un conseil en assurance

Les besoins indiqués sont probables, déduits des informations publiées : c'est l'échange avec l'entreprise qui les confirme.

× Un logiciel à installer

Tout arrive par courriel, à 6 h 40. Aucun compte à créer, aucun mot de passe.

Ce que contient votre relevé.

Chaque matin, quatre rubriques et un tableur. Les jours chargés, la version complète reste en ligne quatorze jours.



Nouvelles entreprises

Les créations du jour dans vos cantons, notées sur 100 et classées, avec leurs besoins probables et un angle d'approche.



C'est le moment

Des entreprises inscrites ces derniers mois qui se développent : leur site est en ligne, ou elles publient déjà un changement.



Changements à surveiller

Société, capital augmenté, déménagement, nouvelle activité : autant de raisons de revoir les assurances.



À relancer

Les entreprises contactées il y a dix jours ou plus, sans suite notée, avec une relance brève prête à adapter.



Le tableur joint

Toutes les entreprises du relevé, dans un fichier qui s'ouvre dans Excel, pour votre suivi ou votre logiciel.



La version en ligne

Les jours chargés, toutes les fiches complètes restent consultables en ligne pendant quatorze jours.

Et, si vous le souhaitez

Vos lettres imprimées et postées pour vous, au nom de votre cabinet (CHF 3.50 la lettre, relue et confirmée par vous), et vos réglages en libre-service : cantons, secteurs, nombre d'entreprises, clients à écarter, signature.

02

QU'EST-CE QUE ÇA M'APPORTE ?

Du temps, et le bon moment.

Le relevé ne remplace ni votre conseil ni votre relation avec le client. Il vous fait gagner ce qui est le plus rare dans la prospection : du temps, et le bon moment.



Du temps

Plus besoin de lire la FOSC, de trier les inscriptions ni de chercher qui assurer : c'est fait avant votre café.



Le bon moment

Une entreprise organise ses assurances dans ses premières semaines. Et un changement publié rouvre souvent la question.



Le bon angle

Chaque fiche explique pourquoi l'entreprise vous intéresse et propose une première phrase propre à son activité.



Un suivi qui se tient seul

Un clic pour noter vos démarches, une relance proposée au bon moment, et le bilan de votre mois le 1er.

Votre matinée, avant et avec Flowo Courtage

Avant

- 01 Ouvrir la FOSC et parcourir les publications du jour
- 02 Deviner, derrière le langage juridique, qui aura du personnel ou des risques
- 03 Chercher l'adresse, le site, le bon interlocuteur
- 04 Écrire un premier message à partir de rien
- 05 Se souvenir, seul, de relancer

Avec Flowo Courtage

- 01 Ouvrir le relevé de 6 h 40
- 02 Commencer par les fiches au-dessus de 80, « à contacter en priorité »
- 03 Cliquer « Préparer un courriel » : le message est écrit pour l'entreprise
- 04 Noter « Contacté » d'un clic
- 05 Laisser le relevé vous proposer la relance dix jours plus tard

Les moments où une entreprise a besoin d'un courtier.

Le relevé vous les signale l'un après l'autre, dans la bonne rubrique.



Faites votre propre calcul

Le calcul est le vôtre : nous ne promettons aucun résultat. La première année avec l'offre pilote coûte 1'488 francs (trois mois à 49.-, puis neuf mois à 149.-).

Ce que vous rapporte un nouveau client en une année	_____ francs
Coût de la première année de Flowo Courtagage (offre pilote)	1'488 francs
Nombre de nouveaux clients qui couvrent cette année : $1'488 \div$ votre montant	_____ clients
Temps passé aujourd'hui à repérer les nouvelles entreprises, par jour ouvré	_____ min

Lire une fiche, en neuf points.

Dix minutes par matin suffisent. Voici la marche à suivre, de l'essai gratuit à votre bilan du mois. L'entreprise ci-dessous est fictive ; sa note est calculée avec les barèmes du vrai relevé.

1

N° 1 · À CONTACTER EN PRIORITÉ

2

Exemple Toiture Sàrl

Société à responsabilité limitée · capital 20 000.- · 1004 Lausanne (VD)

3

88

4

Personnel 40/40 · Risque 30/30 · Taille 8/20 · Fraîcheur 10/10

5

POURQUOI

Couverture et ferblanterie : une entreprise du bâtiment démarre avec des équipes de chantier : le risque d'accident est élevé et les travaux se font chez des tiers. Travaux en hauteur ou lourds.

6

BESOINS PROBABLES

Assurance accidents du personnel, responsabilité civile d'entreprise, véhicules et outillage, perte de gain maladie.

7

ANGLE D'APPROCHE

« Félicitations pour la création d'Exemple Toiture Sàrl. Une entreprise de chantier doit assurer ses équipes avant le premier jour de travail : nous vous proposons un comparatif des couvertures adaptées à votre métier, sans engagement. Pour des travaux en hauteur, une couverture accidents bien calibrée fait une vraie différence. »

8

Préparer un courriel

Envoyer une lettre · CHF 3.50

9

Votre suivi : Contacté · Rendez-vous · Gagné · Pas pertinent

- Le rang et la priorité** — Les fiches sont classées de la plus prometteuse à la moins prometteuse. Au-dessus de 80, la mention « À contacter en priorité » vous signale celles qui méritent un contact dès aujourd'hui.
- L'identité** — Raison sociale, forme juridique, capital et lieu, tels que publiés au registre du commerce.
- La note sur 100** — Elle résume l'intérêt de l'entreprise pour un courtier. Seules les entreprises au-dessus de 60 vous sont présentées.
- Les quatre critères** — Personnel probable (40 points), exposition au risque (30), taille au départ (20) et fraîcheur de l'inscription (10) : la note est toujours expliquée.
- Pourquoi** — La note expliquée en une phrase, à partir de l'activité et du but statutaire de l'entreprise.
- Besoins probables** — Ce que l'entreprise devra vraisemblablement assurer. Des indications déduites des informations publiées, à confirmer lors de l'échange.
- Angle d'approche** — Une première phrase prête à l'emploi, propre à l'activité de l'entreprise, à adapter à votre style.
- Passer à l'action** — « Préparer un courriel » ouvre votre messagerie avec un message écrit pour l'entreprise ; « Envoyer une lettre » la fait imprimer et poster à votre nom. Les sources officielles sont à un clic.
- Votre suivi** — Contacté, Rendez-vous, Gagné, Pas pertinent : un clic suffit. Une entreprise gagnée ou écartée ne vous est plus présentée.

Votre premier matin.

1. Ouvrez votre essai

Deux minutes sur helloflowo.ch/courtage : vos cantons, votre adresse, c'est tout. Quatorze jours gratuits, sans moyen de paiement ; l'essai s'arrête de lui-même. Votre premier relevé arrive le jour ouvrable suivant, à 6 h 40, accompagné d'un court guide de démarrage.

2. Votre routine de dix minutes

- ☐ Parcourez le haut du relevé : les fiches « à contacter en priorité ».
- ☐ Ouvrez la fiche la mieux notée et lisez « Pourquoi » et « Besoins probables ».
- ☐ Cliquez « Préparer un courriel » ou « Envoyer une lettre », adaptez, envoyez.
- ☐ Notez « Contacté » sous la fiche.
- ☐ Jetez un œil à « C'est le moment » et à « À relancer ».

3. Qui contacteriez-vous en premier ?

Trois entreprises inscrites le même matin. Le relevé les classe ainsi :

Exemple Traiteur SA

Traiteur et service
à domicile

En tête : personnel,
accueil de public,
taille.



Exemple Transports Sàrl

Transport de
marchandises

Véhicules et
marchandises :
plusieurs
couvertures d'un
coup.



Exemple Conseil Sàrl

Conseil en
organisation

Sous le seuil de 60 :
elle n'apparaîtrait
pas.



Le rythme, les réglages, les bonnes pratiques.

Le déroulé que nous vous conseillons

J 1-2

C'est le moment où l'entreprise organise ses premières couvertures. Un premier contact individuel, qui la félicite de sa création et propose un seul pas : un court rendez-vous ou un comparatif sans engagement.

J 3-7

Sans réponse, une seule relance, brève.

J 30

L'entreprise a souvent engagé ses premiers collaborateurs et signé ses premiers contrats : le bon moment pour reprendre contact avec celles qui n'avaient pas donné suite.

J 90

Un point de situation avec vos nouveaux clients et vos rendez-vous en cours, pour compléter leurs couvertures.

Réglez votre relevé, vous-même

Depuis le lien « vos réglages » de chaque relevé, sans compte ni mot de passe, dès le relevé du lendemain :

Vos cantons

Secteurs à privilégier

Secteurs à écarter

Entreprises par jour

Clients à ne plus vous présenter

Votre signature

Vos lettres

Les bonnes pratiques

Des contacts individuels

Un message écrit pour une entreprise, jamais un envoi de masse : la loi contre la concurrence déloyale (art. 3 al. 1 let. o LCD) sanctionne la publicité de masse adressée sans consentement préalable.

Le refus respecté

Une entreprise qui ne souhaite pas être sollicitée ne doit plus l'être. Dans l'annuaire, un astérisque (*) signale qu'elle refuse la publicité.

Des besoins à confirmer

Les besoins indiqués sont probables : présentez-les comme des questions, pas comme des certitudes.

Votre responsabilité

L'usage que vous faites des informations reçues reste sous votre responsabilité, comme le prévoient nos conditions générales.

Quatorze jours pour juger sur pièces.

Votre premier relevé arrive le jour ouvrable suivant votre inscription, à 6 h 40. Ensuite, si vous le souhaitez, offre pilote : 49.– par mois pendant trois mois, puis 149.–, sans engagement, par carte ou sur facture.

Ouvrir mon essai gratuit →

helloflowo.ch/courtage

Sans engagement

Aucun moyen de paiement pour l'essai ; ensuite résiliable à tout moment.

Source officielle

Les publications de la Feuille officielle suisse du commerce, relevées chaque jour ouvrable.

Hébergé en Suisse

Nos produits sont exécutés en Suisse, chez Infomaniak à Genève.

Une question ? contact@helloflowo.ch · www.helloflowo.ch

Flowo — Noé Kohler, entreprise individuelle · 2824 Vicques (JU), Suisse. Les entreprises citées dans ce guide sont fictives ; les besoins indiqués sont des besoins probables, à confirmer avec chaque entreprise.