



TRAVAILLER AVEC SENSE & BEYOND

Cabinet boutique d'expérience client

Votre client ne devrait pas avoir à faire d'effort pour comprendre votre valeur.

Sense & Beyond aide les prestataires de service à transformer une expérience client floue, intuitive ou dispersée en parcours clair, désirable et rentable.

L'objectif : faciliter les ventes, renforcer la réputation, améliorer la qualité perçue et alléger l'organisation du dirigeant. Nous partons du parcours client : ce que vos prospects comprennent, ce que vos clients vivent, ce qui les rassure, ce qui les fait acheter, revenir et recommander.

Transformer une expérience client floue, intuitive ou dispersée en parcours clair, désirable et rentable.



EXPÉRIENCE CLIENT
vos clients vont adorer parler de

UNE MÉTHODE, PLUSIEURS NIVEAUX D'ACCOMPAGNEMENT

La méthode Sense & Beyond repose sur les mêmes fondations : écouter la voix du client, clarifier la valeur perçue, structurer le parcours client, activer les preuves visibles et construire une feuille de route réaliste.

La différence se joue dans le niveau d'accompagnement : vous pouvez avancer en autonomie, embarquer un collectif, travailler en consulting premium ou déléguer le pilotage dans la durée.

Voici comment nous répondons aux vrais moments de vie d'une entreprise : commencer, embarquer, structurer, déployer ...

Idéal pour : indépendants, jeunes entreprises et petites structures qui veulent avancer sérieusement avec un budget accessible.

1. PROGRAMME ONLINE POUR STRUCTURER EN AUTONOMIE

Vous avez une activité lancée, des premiers clients, mais votre parcours client reste encore trop intuitif.

Vous sentez que votre offre pourrait être plus lisible, que vos messages pourraient mieux rassurer, que vos avis clients pourraient être mieux exploités, mais vous n'avez pas encore besoin d'un accompagnement premium.

Avec le programme online, vous suivez la méthode Sense & Beyond à votre rythme : voix du client, diagnostic, concept expérientiel, parcours client, feuille de route et amélioration continue.

3 rendez-vous stratégiques inclus avec Sense & Beyond.

Vous repartez avec une vision claire de votre expérience client, votre roadmap 90 jours, des trames prêtes à adapter, des leviers et actions concrets pour mieux vendre, mieux rassurer et mieux préparer la recommandation.

Investissement actuel : 1 080 € TTC.

Idéal pour : clubs & réseaux d'entrepreneurs, équipes commerciales, dirigeants & collaborateurs, école, centre de formation.

2. CONFÉRENCES & ATELIERS POUR CRÉER LE DÉCLIC

Vous animez un club, un réseau, une équipe ou un événement dirigeant, et vous voulez ouvrir un sujet utile, concret et immédiatement parlant.

L'expérience client n'est pas un sujet "bonus", elle permet à une entreprise d'être mieux comprise, mieux choisie, mieux recommandée.

Les conférences et ateliers déclenchent et accompagnent les prises de conscience sur les leviers invisibles : parcours client, réputation, avis, posture relationnelle, valeur perçue, fidélisation, qualité de service.

Vous repartez avec de la matière à réflexion collective, des exemples concrets, des pistes d'actions simples et une nouvelle manière de regarder la relation client comme levier commercial.

Formats possibles : conférence, atelier de 2h, masterclass, intervention réseau, sensibilisation équipe.

Investissement conférence : 3000 € HT
Investissement atelier : 900 € HT

Idéal pour : entreprises en croissance, équipes à aligner, reprise ou rachat, ouverture d'agence, structuration avant développement, projet de franchise, montée en gamme.

3. CLIENT FRAMEWORK PREMIUM POUR STRUCTURER SÉRIEUSEMENT

Pour les entreprises dont l'expérience client ne peut plus reposer uniquement sur l'intuition, l'énergie du dirigeant ou des habitudes non formalisées.

Quand l'activité grandit, le parcours client doit devenir plus clair, plus fluide et pilotable : ce que vos prospects comprennent, ce qui les rassure, ce qui les fait acheter, ce que vos clients vivent réellement, et ce qui les pousse à revenir ou à recommander.

Le Client Framework Premium est l'accompagnement signature de Sense & Beyond. Nous travaillons votre expérience client en profondeur : voix du client, promesse, valeur perçue, concept expérientiel, parcours client, irritants, preuves visibles, réputation, standards relationnels et amélioration continue.

Vous repartez avec une stratégie claire, un parcours client structuré et optimisé, une feuille de route priorisée et des leviers concrets pour mieux vendre, mieux cadrer la relation client, améliorer la qualité perçue et faire grandir l'entreprise sans perdre votre exigence relationnelle.

Investissement : 4 500 € HT

Idéal pour : entreprises déjà accompagnées, dirigeants débordés, structures sans responsable marketing ou expérience client en interne.

4. COORDINATION CX & MARKETING DÉPLOYER L'EXPÉRIENCE CLIENT ET TRANSFORMER LA FEUILLE DE ROUTE EN ACTIONS CONCRÈTES

Vous avez des idées, des actions à mener, des irritants à traiter, mais pas le temps ni les ressources internes pour garder le cap.

La coordination CX & Marketing permet de faire vivre les décisions dans la durée : prioriser, suivre, ajuster, relancer, améliorer, sans laisser l'expérience client retomber une fois le diagnostic ou l'atelier terminé.

Chaque mois, nous prenons en charge et pilotons les sujets utiles : avis clients, fiche Google, réputation, messages, relances, irritants, supports de communication et commerciaux, outils et standards relationnels, satisfaction, recommandations et amélioration continue.

Vous repartez chaque mois avec : des priorités claires, des actions mises en place et suivies, une réputation pilotée et une expérience client qui avance vraiment.

Investissement : 800 € HT / mois sur périmètre validé - engagement 3 mois.

Tarif réservé aux clients déjà accompagnés en stratégie : 600 € HT / mois sur périmètre validé.

MODULES ACTIVABLES SELON VOS PRIORITÉS

Selon les besoins identifiés, certains modules peuvent être intégrés ou proposés en complément :

RÉPUTATION & PREUVES

Gestion complète & optimisation :
fiche Google, avis clients,
QR code, réponses, témoignages

PARCOURS CLIENT & VENTE

avant-vente, relance, diagnostic, proposition
commerciale, onboarding

POSTURE & RELATION CLIENT

atelier collaborateurs, accueil, standards,
clients sensibles, irritants

FIDÉLISATION & RECOMMANDATIONS

Post-prestation, satisfaction, suivi client,
recommandation professionnalisée, ambassadeurs.

VOUS NE SAVEZ PAS PAR OÙ COMMENCER ?

Commencez par votre pré-diagnostic.

En quelques minutes, il vous aide à situer la maturité de votre expérience client et à repérer les premiers points à clarifier : lisibilité de l'offre, parcours client, avis, réputation, fidélisation, freins internes et priorités d'action.

**PROCHAINE ÉTAPE : FAIRE LE PRÉ-DIAGNOSTIC
OU RÉSERVER UN ÉCHANGE DE CADRAGE.**

Faire votre pré-diagnostic en 10 min

Pour prendre contact directement :

Flora Pollefoort. Experte Expérience Client
Fondatrice SENSE & BEYOND
+33 6 18 01 59 45 flora@senseandbeyond.com
senseandbeyond.com

depuis 2020 - 73 avis Google 5/5

QUAND PENSER À SENSE & BEYOND ?

Vous connaissez un dirigeant, un indépendant ou une entreprise de service qui a une vraie qualité de travail, mais dont l'expérience client n'est pas encore assez claire, visible ou structurée.

C'est souvent le cas lorsque :

- les prospects mettent du temps à comprendre la valeur de l'offre ;
- le dirigeant doit beaucoup expliquer, relancer ou rassurer ;
- les clients sont satisfaits, mais les avis et recommandations ne suivent pas ;
- le parcours client repose encore trop sur l'intuition ou l'énergie du dirigeant ;
- la réputation, la fiche Google, les messages ou les supports ne reflètent pas le niveau de qualité de l'entreprise ;
- l'entreprise veut vendre plus facilement sans perdre son exigence relationnelle.

VOUS PENSEZ À UN DIRIGEANT OU À UNE CHEFFE D'ENTREPRISE.

Transférez-lui cette brochure. Votre recommandation vaut de l'**or**.

flora

NOS CLIENTS

KEYPAY. OPALE CSE. LA FARM GYM. A&R MONIZ.
ARILIM. CNAM IDF. BGE FLANDRES CREATION.
CAPEONI. ATELIER YOKAI. AGENCE CONSTANCE M.
BOKO. JULISAMA. AYA IBIZA. MAMAROJO.
CASTORAMA. LA MIE CÂLINE Béthune. ACREOO.
EMIMPRESSION. LA COACH EN ROSE.
SOPHYS FINANCE & PATRIMOINE. ROXYS. FORMAXE.
MON OFFICE MANAGER. CYNTHIA MENARD EI.
DELPHINE VIAUD EI. AXOM REVÊTEMENT.
LE GRAND CERCLE. AST74. LE CLOS MERAKI.
AFAL FORMATION. GENERALI Béthune.
EN CORPS PLUS ZEN. FC2A. BOKENSHA.