Lancement de l'offre papernest

Prise en main du service

Septembre 2023



SOM MAI RE

Présentation de papernest

Quand et à qui proposer papernest ?

La plateforme de mise en relation

01

Présentation de papernest



PAPERNEST RÉPOND À DEUX BESOINS CLÉS

Réduire les clients dépenses récurrentes



Parcours optimisation des factures

Accompagnement 20% des clients lors d'un déménagement



Parcours déménagement

Aidez vos clients à retrouver une situation financière plus saine en leur permettant de faire des économies sur leurs dépenses récurrentes :

- **1 client sur 4** est en découvert une fois par mois
- **6 clients sur 10** sont en découvert une fois par an

Accompagnez vos clients dans la **gestion de leurs contrats** du logement et dans leurs démarches administratives liées à un déménagement :

- 76% des Français se disent stressés par le déménagement
- 6h de démarches administratives liées aux contrats du logement











NOTRE MISSION

Permettre à vos clients de reprendre le contrôle sur leurs abonnements, et ce gratuitement.

SOUSCRIPTION

RÉSILIATION

CHANGEMENT

TRANSFERT



En **ligne**

Depuis notre web app papernest.com



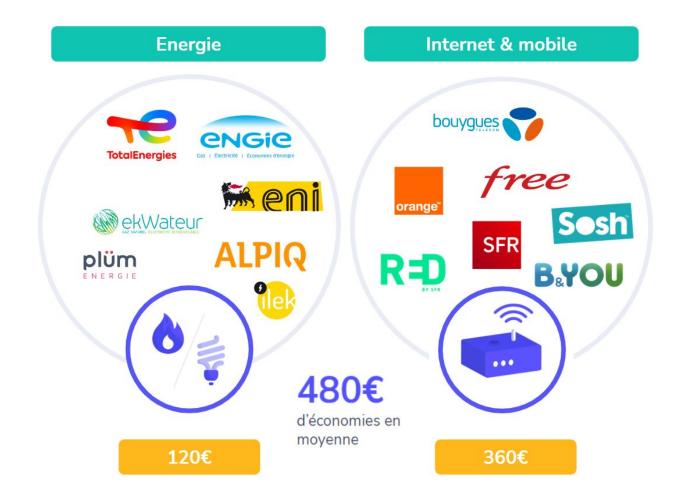
Au **téléphone**

Avec un de nos experts.



L'OFFRE ET LES PARTENAIRES

- Papernest travaille avec les principaux fournisseurs d' énergie, de forfait internet et mobile en France, afin de proposer les offres les plus avantageuses du marché.
- En moyenne, un foyer peut économiser 480€ par an* en revoyant ses contrats du logement avec papernest.





^{*}Pour un foyer de 2 personnes vivant dans un appartement de 63m2, tout électrique, qui souscrit via papernest aux offres énergie, box et mobile les plus avantageuses par rapport à la moyenne du marché.

02

Quand et à qui proposer papernest?



QUAND PROPOSER PAPERNEST A MES CLIENTS?

8h - 9h30 Traitement du MAD 9h30 - 10h **Prépa RDV** 10h - 16h **En RDV** 16h-17h
Session phoning





Je propose un RDV papernest pour aider mes clients à retrouver un équilibre budgétaire Si j'identifie des dépenses énergie / téléphonie / box importantes, je pense à proposer papernest à mon client

Le client sollicite un crédit? Je l'aide à augmenter son reste à vivre avec papernest

J'utilise papernest comme accroche pour reprendre contact avec un client non-vu



QUAND PROPOSER PAPERNEST A MES CLIENTS?

Devenir Sociétaire



Client détenteur de contrat d'épargne

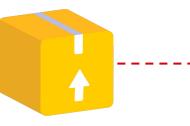
Donner du sens à son investissement en devenant sociétaire
Caisse d'Épargne tout en optimisant
les contrats liés à son logement!

disponible:

Épargne



Proposer au client d'augmenter sa capacité d' épargne, grâce à un état des lieux complet de ses contrats Déménagement



- Au moment de l'édition de l'offre de crédit immo
- Pour un crédit conso travaux / ameublement
- Pour une demande de devis MRH



UNE DÉMARCHE SIMPLE







Il prend un RDV le plus proche possible du moment de la proposition.

Le client est rappelé par popernest



UNE DÉMARCHE SIMPLE

Lead simple

A

Rendez-vous pris sur le créneau demandé par le client

Lead qualifié



- > Appel décroché
- > A confirmé à l'expert son intérêt pour l' étude de ses factures

Lead transformé

A souscrit à au moins un nouveau contrat via papernest (électricité, gaz, internet, mobile)



S'ASSURER UNE MISE EN RELATION DE QUALITÉ

papernest vous appellera <u>le 27/10,</u> entre 13h00 et 14h00 pour vous accompagner dans la réduction de vos factures.

Confirmez votre rendez-vous ici :

https://cloud.mail.papernest.com/ fr.optin.collect?

id=00QAM0000028Z7N2AU

NOSMS 36980





Les clients sont contactés par le :

01 62 01 04 XX



Confirmez votre rdv



sans confirmation de votre part, nous ne pouvons pas vous assurer d'honorer le créneau choisi par votre conseiller.

Je confirme mon rdv

Vous pouvez nous joindre directement au 06 44 63 62 29.



Grand Est Europe

03

La plateforme de mise en relation



MA 1RE CONNEXION

- papernest m'a envoyé un mail d'onboarding qui contient le lien papernest qui me permet de créer mon mot de passe
- Je colle le lien reçu par email dans mon navigateur et je crée mon mot de passe

papernest



Bienvenue chez papernest

Bonjour Denis Riera, dans le cadre du partenariat CEPAL x papernest, nous avons le plaisir de vous partager vos accès à la plateforme papernest. Nous vous retrouverons lors de l'heure du jeudi du 16 mars afin de vous présenter le partenariat.

Commencez à explorer votre plateforme en créant votre mot de passe via le lien ci-dessous :

https://app.papernest.com/pro/onboarding_new?email=denis_riera@cepal.caisse-epargne.fr&obfuscated_id=OYplk2y38D7aD9Nj

Vous voilà prêt pour jeudi!

Mais qu'est-ce que papernest?

Il s'agit d'un service gratuit, proposé à vos clients pour optimiser leurs contrats (électricité, internet, ...) et ainsi réaliser des économies sur leurs factures récurrentes. Inscrivez vos clients intéressés sur papernest et nos experts les rappelleront pour les accompagner dans toutes leurs démarches administratives. Changer de contrat devient facile!

Quels avantages pour vos clients?

Un gain de temps, un gain d'argent et un accompagnement personnalisé. Tout ça, 100% gratuit.

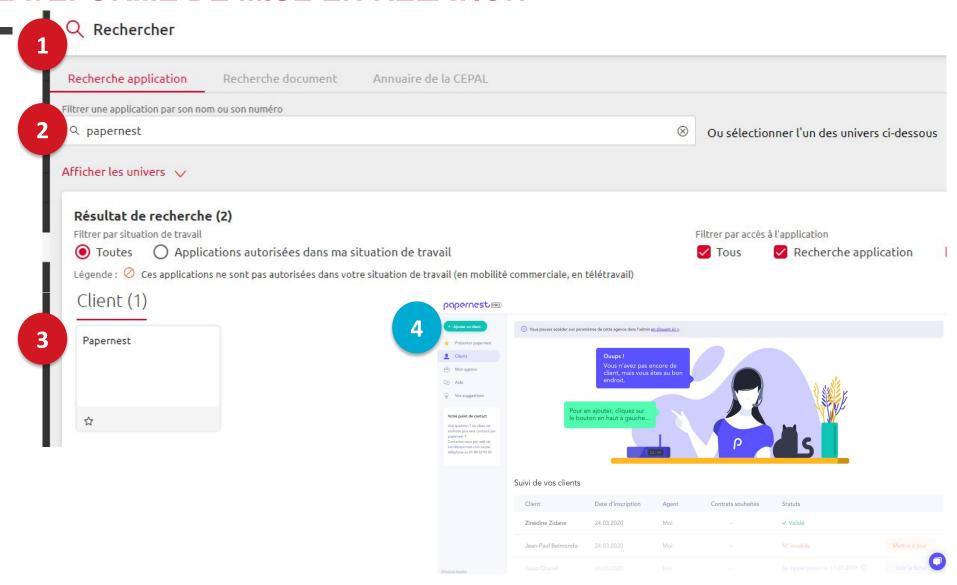
Impatient(e) d'en savoir plus ?

Tous les détails du partenariat entre la CEPAL et papernest sont disponibles dans vos dossiers commerciaux.

J'accède à mes dossiers commerciaux



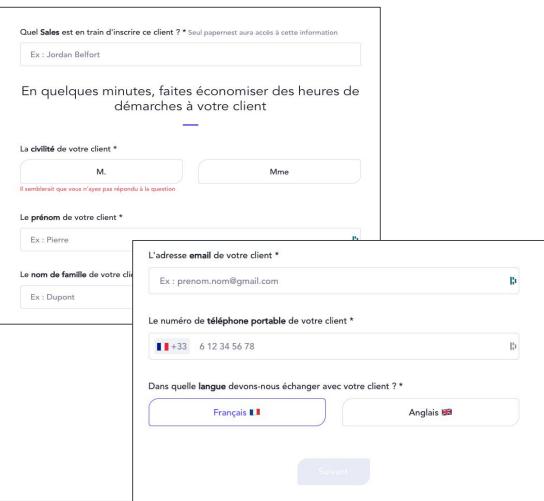
LA PLATEFORME DE MISE EN RELATION



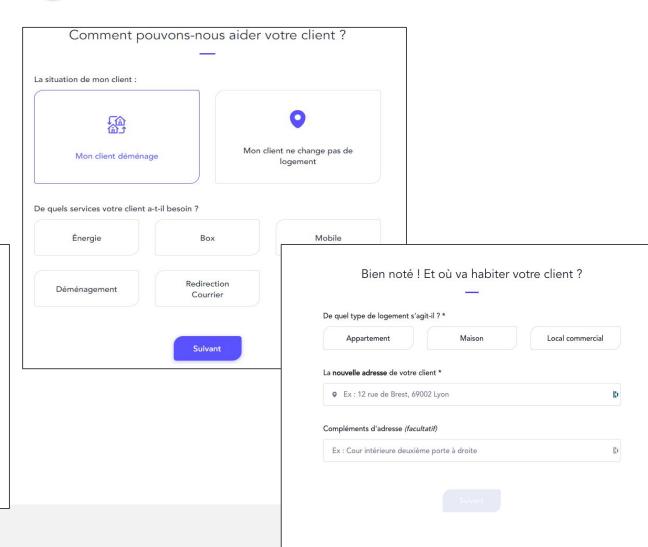


LA PLATEFORME DE MISE EN RELATION

5 Ajout des informations de contact du client 6



6 Choix de la situation du client



LA PLATEFORME DE MISE EN RELATION

7

Choix du créneau de rappel par un expert papernest

20/04/2022					
20/04/2022					· ·
	13h00 - 14h00	14h00 - 15h00	15h00 - 16h00	16h00 - 17h00	17h00 - 18h0

Récapitulatif des informations

Merci pour ces informations!

 Prénom
 test

 Nom
 test

 E-mail
 test1111100@gmail.com

 Numéro de téléphone
 +33600000000

Voir la fiche v

Avez-vous un commentaire à nous fournir sur votre client ? (facultatif)

1	Ex : urgence particulière			

Mon client a donné son accord pour être mis en relation avec papernest *

Oui, je confirme que mon client a donné son accord (régularisation du consentement à la mise en relation)

Suivant

UTILISER PAPERNEST POUR LE REBOND COMMERCIAL

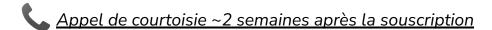


Je capitalise sur la **satisfaction** de mon client et les **économies réalisées** pour rebondir après quelques semaines sur de l'**épargne** ou un **produit** ad-hoc, selon le profil de mon client.









"Comment s'est passé l'appel avec papernest ? Je vous propose d'en profiter pour **faire un point sur votre épargne**, et pourquoi pas de mettre en place un **versement programmé** !"

<u>Ou selon profil du client :</u> "Félicitations pour les économies réalisées ! Cela me rappelle que **vous avez un projet** de [...], quand souhaitez-vous prendre RDV pour en échanger ?"





