

Le plan d'hiver du pisciniste : 4 temps

Pour arriver en février avec ses ouvertures réservées, ses commandes au bon prix et une saison préparée.

Le principe : on ne planifie pas des semaines, on planifie des déclencheurs. La fin des hivernages dépend de la température de l'eau, pas du calendrier.

01

Dès le dernier bassin fermé

Déclencheur : les hivernages se terminent, selon la météo.

- ☐ Chaque observation d'hivernage devient un devis, envoyé tant que le client a sa saison en tête.
- ☐ Réserver la date de remise en service de l'an prochain avant de partir.
- ☐ Noter les clients sans date : à rappeler en premier.

02

Avant les nouveaux tarifs fournisseurs

Déclencheur : le nouveau catalogue, souvent en début d'année.

- ☐ Commander les pièces des devis validés, au prix du devis.
- ☐ Trier les devis en attente : relancer, reprendre ou abandonner.
- ☐ Copropriétés : devis chez le syndic avant la convocation à l'assemblée (21 jours avant au moins).

03

Janvier : préparer la saison

Déclencheur : les chantiers d'hiver sont lancés.

- ☐ Faire étalonner les photomètres d'analyse d'eau.
- ☐ Inscrire les salariés aux formations des fournisseurs.
- ☐ Relire les interventions : quelles pannes reviennent, sur quels équipements ?
- ☐ Point des SAV sous garantie : temps, montant perdu, fournisseur. À montrer au commercial.

04

Février : verrouiller les ouvertures

Déclencheur : les plannings de location arrivent, les clients appellent.

- ☐ Compléter le tableau des ouvertures (page 2).
- ☐ Commander les consommables de remise en service.
- ☐ Caler le rappel une semaine avant chaque ouverture.

La règle des 3 semaines

La question à poser au client : « Pour quelle date ou quelle période souhaitez-vous vous baigner ? »

Date de baignade – 15 jours de montée en température – 1 semaine de marge (eau verte, casse) =
remise en service

Le tableau des ouvertures

Une ligne par bassin, remplie dès l'hivernage, complétée en février.

CLIENT / BASSIN	BAIGNADE SOUHAITÉE	REMISE EN SERVICE	PIÈCES ET DEVIS À PRÉVOIR	DATE CONFIRMÉE
Exemple : bassin Martin	25/05	04/05	Panier de skimmer, devis PAC	oui, SMS du 12/11

À l'hivernage : le SMS de réservation

Bonjour **[Prénom]**, comme convenu, je réserve la remise en service de votre piscine la semaine du **[date]**, pour une baignade possible à partir du **[date de baignade]**. Je vous rappelle une semaine avant.
[Signature]

Relancer un devis en attente

Bonjour **[Prénom]**, je reviens vers vous au sujet du devis du **[date]** pour **[objet]**. Les tarifs de mes fournisseurs changent souvent en début d'année : en le validant avant le **[date]**, je commande les pièces au prix indiqué. Voulez-vous que je le lance ?
[Signature]

Copropriété : le devis pour l'assemblée

Bonjour **[Nom du syndic]**, pour la piscine de la résidence **[nom]**, vous trouverez ci-joint le devis **[objet]** pour la saison **[année]**. Pourriez-vous l'inscrire à l'ordre du jour de la prochaine assemblée générale ?
[Signature]

Convocation envoyée au moins 21 jours avant l'assemblée (décret n° 67-223, art. 9).

Le point SAV pour le commercial

Fournisseur : **[nom]**
SAV sous garantie : **[nombre]**
Temps non facturé : **[heures]**
Montant perdu : **[€]**
Panne qui revient : **[équipement]**

ET APRÈS LE PAPIER ?

Le papier fait le travail. Le numérique construit la relation.

- Votre client voit le travail fait : interventions, entretiens, photo du passage.
- Chaque bassin garde sa mémoire, à vie : analyses, équipements, interventions.
- Votre activité structurée : plans d'entretien, SAV, multi-bassins.



MPP-Pro

mypoolprocess.com