

◆ GUIDE GRATUIT ◆

7 LEVIERS POUR ATTIRER DES CLIENTS EN LIGNE EN 30 JOURS

Le système concret pour artisans, restaurateurs,
coachs et indépendants qui veulent des résultats rapides.

6

démos métier

+340%

contacts M+1 moy.

7 jours

délai livraison

AU PROGRAMME

- 01 Votre site : machine à clients ou carte de visite ?
- 02 Google Business Profile : le levier gratuit sous-exploité
- 03 Les preuves sociales qui déclenchent la confiance
- 04 L'offre d'appel : comment capturer les indécis
- 05 Automatisation : répondre à chaque lead sous 5 min
- 06 Réseaux sociaux : ce qui marche vraiment en local
- 07 Le système de parrainage qui multiplie vos mandats

S

Stéphane MARION

Fondateur Fenix Services · 25 ans de terrain
fenix-services.fr

La différence entre un site qui génère des devis chaque semaine et un site que personne ne regarde se joue sur 5 éléments précis. La plupart des indépendants ont un site "vitrine" qui explique ce qu'ils font. Ce n'est pas ce que veut votre futur client.

1 Titre H1 en 8 secondes

1 Votre visiteur doit comprendre en 8 secondes : qui vous êtes, ce que vous faites, où vous opérez. "Bienvenue sur mon site" tue votre taux de conversion.

2 Un seul CTA visible

2 Une seule action principale : appel, devis, réservation. Pas de menu de 8 entrées. Pas de 3 boutons au même niveau.

3 Preuve sociale visible

3 3 avis Google ou témoignages clients au-dessus de la ligne de flottaison. Les gens lisent les avis avant d'appeler.

4 Mobile en premier

4 73% de vos visiteurs arrivent sur mobile. Si votre site n'est pas parfait sur iPhone, vous perdez 3 clients sur 4.

5 Vitesse de chargement

5 Chaque seconde de chargement supplémentaire = -7% de conversions. Comprimez vos images. Point.

■ ACTION IMMÉDIATE

Action immédiate : Ouvrez votre site sur mobile. Chronométrez. Pouvez-vous cliquer pour appeler en moins de 10 secondes ?

C'est le levier n°1 pour les professionnels locaux et 80% des indépendants ne l'utilisent pas correctement. Une fiche GBP bien optimisée génère autant de leads qu'un site web.

1 Fiche complète à 100%

Catégorie principale, horaires, photos, description avec mots-clés locaux. Une fiche incomplète est pénalisée par Google.

2 5 avis minimum

En dessous de 5 avis, vous n'apparaissez pas dans le "pack local" (les 3 fiches visibles sur la carte). Demandez à vos clients existants.

3 Photos réelles chaque mois

Publiez 2-3 photos de vos réalisations chaque mois. Google priorise les fiches actives.

4 Répondre à tous les avis

Positifs ET négatifs. Les réponses aux avis montrent que vous êtes actif et professionnel.

5 Questions/Réponses

Remplissez la section Q&R avec les questions fréquentes. Vous contrôlez le message avant que quelqu'un pose une mauvaise question.

■ ACTION IMMÉDIATE

Action immédiate : Tapez votre nom + ville sur Google. Votre fiche apparaît ? Regardez son score de complétude.

Avant d'appeler un artisan, un coach ou un restaurant qu'il ne connaît pas, votre futur client cherche une preuve que d'autres ont déjà fait confiance. Sans preuves sociales, vous demandez à un inconnu de vous faire confiance.

1 Le témoignage parfait

Format : "J'avais [problème], maintenant [résultat]. Stéphane a [ce qu'il a fait]." Pas "super professionnel, je recommande."

2 Chiffres concrets

"+3 clients par semaine", "livré en 6 jours", "200€ économisés" ont 10x plus d'impact que des adjectifs.

3 Photos avant/après

Pour les artisans, le plus puissant. Pour les coaches, les témoignages vidéo 30s. Pour les restaurants, les photos de plats.

4 Logos de partenaires

Si vous avez travaillé avec des entreprises connues localement, leur logo vaut plus qu'un paragraphe.

5 Nombre de clients

"Déjà 47 artisans de l'Hérault font confiance à Fenix" est plus fort que n'importe quelle description.

■ ACTION IMMÉDIATE

Action immédiate : Envoyez un message à vos 3 meilleurs clients. Demandez-leur 2 phrases sur leur expérience.

La majorité de vos visiteurs ne sont pas prêts à acheter. Ils comparent, ils hésitent, ils reviendront peut-être. Votre offre d'appel transforme ces "peut-être" en contacts, et les contacts en clients.

- 1 Le diagnostic/audit offert**
97€ de diagnostic, mais offert pour les prospects chauds. Ça filtre les curieux et positionne votre expertise dès le premier contact.
- 2 La consultation 15 minutes**
Sans engagement. Juste 15 minutes pour voir si vous pouvez aider. Pas de pression, pas de pitch. Ça rassure et déclenche le contact.
- 3 Le PDF ou guide gratuit**
Exactement ce document. En échange d'une adresse email, vous créez une relation avant même la vente.
- 4 L'échantillon ou démo live**
Pour les agences web, la démo d'un site fictif pour leur secteur est la preuve la plus forte qui soit.
- 5 La garantie résultat**
"Satisfait ou remboursé" sur les premières semaines élimine le risque perçu et augmente les conversions.

■ ACTION IMMÉDIATE

Action immédiate : Quelle est votre offre d'entrée actuelle ? Si c'est "contactez-nous", vous n'avez pas d'offre d'appel.

Le premier qui répond gagne. Les études montrent que répondre à un lead dans les 5 minutes augmente les chances de closing de 400% par rapport à une réponse en 24h. Impossible manuellement. Possible avec l'automatisation.

1 Notification SMS immédiate

Chaque formulaire rempli déclenche un SMS sur votre téléphone. Make.com + votre formulaire = 0€/mois.

2 Email de confirmation auto

Dès le formulaire soumis, le prospect reçoit un email confirmant que vous allez le rappeler dans les 2h. Ça rassure et réduit les no-shows.

3 Calendly pour les RDV

Vous ne gérez plus les plannings manuellement. Le prospect choisit lui-même son créneau. Rappels automatiques = 0 oubli.

4 CRM simple (Notion ou Airtable)

Un tableau des prospects avec statut : contacté, devis envoyé, closing, perdu. 15 minutes de setup, 100% de clarté.

5 Suivi automatisé J+3

Si pas de réponse au devis après 3 jours, un email de relance automatique part. Conversion +30% sur les devis en attente.

■ ACTION IMMÉDIATE

Action immédiate : Testez Calendly gratuitement. Créez un créneau "15 min découverte" et partagez le lien sur votre site et WhatsApp.

La question n'est pas "est-ce que je dois être sur les réseaux sociaux ?" mais "quel réseau et quel contenu pour mon secteur ?"
Voici ce qui génère réellement des clients locaux, pas des likes.

- 1 Facebook pour 35-55 ans**
Les artisans, restaurateurs et pros de la santé : vos clients sont sur Facebook. Groupes locaux, page professionnelle, photos de réalisations.
- 2 Instagram pour le visuel**
Restaurateurs, coachs bien-être, architectes d'intérieur : vos photos vendent. Avant/après, coulisses, plats du jour.
- 3 LinkedIn pour le B2B**
Consultants, services B2B, agences : vos décideurs sont sur LinkedIn. 1 article de fond par semaine = 10x plus de portée que des posts.
- 4 Contenu qui marche**
"Coulisses de chantier", "avant/après", "question du jour", "astuce métier". Pas de promo directe. La valeur d'abord.
- 5 Régularité > perfection**
3 posts par semaine pendant 6 mois > 30 posts parfaits en un mois. L'algorithme récompense la constance.

■ ACTION IMMÉDIATE

Action immédiate : Choisissez UN réseau. Publiez une photo de votre dernier projet avec une phrase d'accroche et votre contact.

Votre meilleur commercial est votre client satisfait. Un système de parrainage bien conçu transforme vos clients en apporteurs d'affaires actifs. Pas de chance, un processus.

1 L'incentive qui motive

100€ de réduction sur la prochaine facture, ou 50€ cash pour un filleul. Simple, clair, déclenché automatiquement.

2 Le timing parfait

Demandez le parrainage 7 jours après la livraison, pas à la signature. Le client doit avoir ressenti la valeur.

3 Le message prêt à envoyer

Donnez à votre client un message WhatsApp prêt à copier-coller. Ne lui demandez pas d'effort.

4 Le tracking

Un lien de parrainage unique par client dans Notion ou Airtable. Vous savez qui vous envoie des clients et vous les récompensez.

5 Le club VIP

Les clients qui vous envoient 3+ filleuls entrent dans un "club" avec accès prioritaire, tarif préférentiel, ou service bonus.

■ ACTION IMMÉDIATE

Action immédiate : Identifiez vos 5 clients les plus satisfaits. Envoyez-leur un WhatsApp aujourd'hui avec l'offre de parrainage.

Vous avez les leviers.

Maintenant, passez à l'action.

Ces 7 leviers fonctionnent. Mais leur efficacité dépend de leur mise en oeuvre — pas de leur lecture.

■ Diagnostic 97€

1h d'audit de votre présence en ligne. Rapport écrit + plan d'action.

■ Pack Lancement 490€

Site pro livré en 7 jours + fiche Google + formation Calendly.

■ Site Vitrine Pro 890€

Site premium + SEO local + 3 mois de suivi mensuel inclus.

■ Réservez votre appel découverte gratuit (15 min)

calendly.com/fenix-services65/appel-decouverte-15min-gratuit

■ WhatsApp : wa.me/33677486823

Réponse sous 2h en jours ouvrés