

Ne plus rater un client.

Le guide pratique du professionnel local

Vichy · Cusset · Moulins · Allier

MÉTHODES D'AGENCE

PARTENAIRE AXION DIGITAL

100% ALLIER



Vos concurrents captent vos clients — sans vous le dire.

Chaque semaine, des habitants de Vichy, Cusset, Moulins ou Montluçon cherchent un artisan, un restaurant ou un commerce sur Google. Si votre fiche est incomplète, si votre téléphone sonne dans le vide, si vous n'avez pas recontacté vos anciens clients — ils appellent le suivant. Et vous n'en saurez jamais rien.

Ce guide vous donne 15 actions concrètes pour changer ça. Sans devenir expert en marketing. Sans y passer des heures.

87 %

des recherches locales commencent sur Google

1 sur 2

appel sans réponse finit chez un concurrent

5×

moins cher de fidéliser un client que d'en trouver un nouveau

Ce que vous allez apprendre

- ✓ Optimiser votre fiche Google en moins d'une heure
- ✓ Réactiver vos anciens clients sans paraître insistant
- ✓ Ne plus rater un appel pendant vos interventions
- ✓ Planifier votre contenu digital en 1h par mois

Être trouvé avant même qu'ils cherchent votre nom.

Avant de chercher à convaincre, il faut exister. Voici les trois endroits où vos futurs clients de Vichy et de l'Allier vous cherchent — et ce qu'ils doivent y trouver.



1. Votre fiche Google Business

Votre fiche Google est votre vitrine n°1 : elle apparaît avant votre site. Celui qui cherche « plombier Cusset » voit votre fiche — ou celle du concurrent. L'essentiel : photo de couverture, horaires exacts, description avec services + ville, 5 photos minimum, et une réponse à chaque avis.

pour tout optimiser — résultats visibles en 2 à 4 semaines

MODÈLE DE RÉPONSE À UN AVIS · À COPIER

« Merci [Prénom] pour votre confiance ! Ravie que [service] vous ait convenu. À très bientôt à [Ville]. »



2. Votre site internet

Un site seul ne suffit pas. Il doit être travaillé pour que Google comprenne ce que vous faites et où vous le faites. La règle la plus simple : votre ville doit apparaître naturellement dans vos textes — pas seulement dans les méta-données cachées. Vérifiez que votre site dit explicitement : votre métier + votre ville + les communes que vous couvrez dans l'Allier.

votre ville citée 10× minimum dans les textes



3. Vos réseaux sociaux

Un compte silencieux depuis 3 mois envoie un mauvais signal : vos prospects se demandent si vous êtes encore actif. La bonne nouvelle : 2 posts par mois suffisent à maintenir une présence efficace. Exemples : photo d'un chantier terminé à Vichy, plat du jour à Moulins, nouveauté en boutique à Cusset. Court, local, régulier.

2 posts/mois = présence maintenue toute l'année

Ne plus attendre que les clients viennent à vous.

La visibilité attire. Mais la prospection conclut. Voici les trois leviers qui font la différence entre un professionnel qui subit son planning et un professionnel qui le choisit.



4. Réactiver vos anciens clients

Vos anciens clients ne sont pas partis chez un concurrent : ils ont juste oublié de revenir. Un appel ou un email avec un bon prétexte (saison, nouveauté, dispo) suffit. Sur 20 clients inactifs recontactés, 5 à 7 redeviennent actifs.

Commencez par vos 20 derniers clients inactifs depuis +6 mois

MODÈLE DE RELANCE - À COPIER

« Bonjour [Prénom], ça fait un moment ! C'est la bonne saison pour [service] — auriez-vous une disponibilité cette semaine ? »



5. Un email simple et régulier

La règle : 1 email par mois, 1 seul sujet, 1 seule action demandée. 3 paragraphes suffisent. Outil recommandé : Brevo (gratuit jusqu'à 300 emails par jour). Taux d'ouverture moyen d'un email bien ciblé envoyé à sa propre base client : 28 à 40 %. C'est 4 à 5 fois plus qu'une publicité Facebook.

Gratuit avec Brevo jusqu'à 300 emails/jour



6. Le téléphone : toujours le plus efficace

Un appel ciblé convertit 5 fois mieux qu'un email à froid. La clé : un prétexte naturel, le bon moment, et pas plus de 3 tentatives. L'objectif de l'appel n'est pas de vendre — c'est d'obtenir un rendez-vous. Meilleurs créneaux : mardi et jeudi entre 9h et 11h ou 14h et 16h.

Meilleur créneau : mardi-jeudi, 9h à 11h

VOTRE CHECKLIST

À cocher et à afficher près de votre bureau

ÊTRE VISIBLE

- ☐ Ma fiche Google est vérifiée et revendiquée
- ☐ J'ai au moins 5 photos sur ma fiche Google
- ☐ Mes horaires sont à jour (y compris jours fériés)
- ☐ Ma description cite ma ville et mes services clés
- ☐ J'ai répondu à tous mes avis (positifs ET négatifs)
- ☐ Je publie un post Google 2 fois par mois minimum
- ☐ Mon site mentionne ma ville au moins 10 fois dans les textes
- ☐ Je publie sur les réseaux sociaux 2 fois par mois minimum

GÉNÉRER DES OPPORTUNITÉS

- ☐ J'ai listé mes 20 clients inactifs depuis plus de 6 mois
- ☐ J'ai un prétexte pour les recontacter ce mois-ci
- ☐ J'ai configuré un outil email (Brevo ou autre)
- ☐ J'envoie au moins 1 email à ma base client par mois
- ☐ J'ai un script d'appel préparé pour la relance
- ☐ Je rappelle systématiquement tous les appels manqués
- ☐ J'ai activé les notifications de ma fiche Google

Score : _____ / 15 actions cochées

Moins de 8 cases cochées ? Chloé met
tout en place pour vous en moins de
48h.



Réserver un appel gratuit →

CLOE

VICHY

05 / 06

À PROPOS

Je suis Chloé.

Assistante digitale indépendante basée à Vichy, je prends en charge l'accueil téléphonique, la prospection et la présence digitale des artisans, restaurateurs et commerçants de l'Allier — pendant qu'ils sont sur le terrain.

Ancrée localement dans l'Allier et **formée par Axion Digital**, j'utilise les méthodes des agences professionnelles — **accueil, prospection ET présence digitale** — adaptées aux budgets des TPE. Mon engagement : vous faire gagner du temps et des clients, sans vous faire devenir expert en marketing.

MA PROMESSE

À la fin de l'appel, vous saurez exactement quoi faire en premier — que vous travailliez avec moi ou non.



Chloé

Assistante digitale · Vichy

 contact@cloe.fr

 04 70 00 00 00

 cloe-assistante.fr

Vous voulez aller plus vite ?

Appel découverte gratuit de 30 minutes. Je regarde votre situation concrète et je vous dis exactement quoi faire en premier — sans jargon, sans engagement.

 Offert pendant l'appel : l'audit express de votre fiche Google

✓ 30 minutes

✓ Sans engagement

✓ Réponse sous 24h

Réserver mon appel gratuit →



QR À VENIR

CLOE
VICHY

cloe-assistante.fr/contact · agenda limité, quelques créneaux par semaine

06 / 06