

7 choses que vos futurs clients cherchent sur vous en ligne.

Et ne trouvent pas encore.

Un commerce qui marche depuis des années mérite d'être vu. Voici, en quelques minutes, ce qui fait qu'un client vous choisit, vous, plutôt que le voisin.

AVANT DE COMMENCER

Vos clients ne commencent plus dans la rue, ils commencent sur leur téléphone. Avant de pousser votre porte, ils vous cherchent, vous comparent, vous jugent en quelques secondes. Voici les 7 choses qu'ils veulent trouver. Cochez celles que vous avez déjà ; les autres vous coûtent des clients aujourd'hui, sans que vous le sachiez.

1 On vous trouve sur Google Maps

Quand quelqu'un tape votre métier et votre ville, apparaissez-vous ? Une fiche Google à jour, c'est la première vitrine que voient vos futurs clients. Et c'est gratuit.

À faire : cherchez votre commerce sur Google. Fiche vide ou fausse ? C'est la priorité numéro un.

2 Des photos qui donnent envie

Les gens achètent avec les yeux. Des photos récentes, nettes et lumineuses valent mille mots. Une photo floue d'il y a dix ans fait fuir.

À faire : prenez cinq belles photos de votre commerce, vos produits, votre équipe, à la lumière du jour.

3 Vos horaires, justes

Rien n'agace plus qu'une porte fermée un jour annoncé ouvert. Un client déçu ne revient pas, et il le dit autour de lui.

À faire : vérifiez vos horaires partout, surtout les jours fériés.

4 Des avis, et vos réponses

Neuf personnes sur dix lisent les avis avant de venir. Peu d'avis fait peur. Et répondre, même à un avis négatif, montre que vous êtes là.

À faire : demandez un avis à vos bons clients, et répondez à chacun, poliment.

5 Un appel et un itinéraire en un clic

Sur téléphone, on veut appeler ou y aller tout de suite. Numéro non cliquable, adresse pas reliée au GPS : vous perdez le client pressé.

À faire : assurez-vous qu'on peut vous appeler et vous localiser en un seul geste.

6 Une page qui s'affiche bien sur téléphone

La majorité de vos visiteurs sont sur mobile. Un site illisible sur petit écran, c'est une porte fermée au nez.

À faire : ouvrez votre site sur votre téléphone. Si vous devez zoomer pour lire, il faut le refaire.

7 Une raison de vous choisir, vous

Pourquoi vous plutôt que le voisin ? Votre histoire, votre savoir-faire, ce petit truc en plus : c'est ce qui transforme un curieux en client.

À faire : en une phrase, écrivez ce qui vous rend unique, et mettez-la en avant partout.

ET MAINTENANT ?

Vous avez coché quelques cases. Les autres, on peut s'en occuper ensemble.

Le premier rendez-vous est un café, sans engagement : on regarde votre commerce et je vous dis honnêtement ce qui peut changer. Vous gardez votre métier, je m'occupe du reste.

Écrivez-moi : bonjour@pignon.be

Pignon ●

Antoine Schuppisser · pignon.be · Bruxelles