quevia

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE VISIBLE ?

Un guide pratique pour transformer la présence numérique en opportunités concrètes.



Présenté par

quevia

quevia

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE VISIBLE ?

Un guide pratique pour transformer la présence numérique en opportunités concrètes.

Votre entreprise peut être excellente dans le monde réel. Mais une question vient avant tout : quand quelqu'un recherche ce que vous proposez, votre entreprise apparaît-elle ?

Aujourd'hui, cette recherche peut commencer sur Google, Maps, les réseaux sociaux, un site ou même un outil d'intelligence artificielle.

Avant d'être choisie, votre entreprise doit être trouvée.

De votre entreprise réelle à un avenir plus grand.

Votre fiche d'établissement Google peut ouvrir de nouvelles portes.

De nombreuses entreprises proposent d'excellents produits et services, mais ne se présentent pas clairement lors d'une recherche Google. Une fiche bien structurée augmente la visibilité, inspire confiance et vous rapproche de nouveaux clients.

Liste de contrôle de la fiche d'établissement

- Nom et catégorie corrects
- Téléphone et horaires à jour
- Services bien décrits
- Photos réelles
- Site et WhatsApp associés

Une fiche claire aide le client à comprendre plus vite, à faire davantage confiance et à prendre contact plus facilement.

LA RECHERCHE A CHANGÉ.

Avant

• Rechercher

• Ouvrir plusieurs liens

• Comparer seul

Maintenant

• Rechercher

• Google et l'IA organisent l'information

• L'utilisateur choisit parmi quelques options

Être compris par les plateformes est devenu décisif.

L'original illustre cette évolution par une recherche de fleuristes et des fiches d'établissement. Ce sont des exemples pédagogiques, pas des témoignages de Quevia ni des affirmations sur des entreprises locales.

FAITES CE TEST EN 30 SECONDES.

1. Recherchez sur Google le principal service vendu par votre entreprise.

2. Ne recherchez pas le nom de votre entreprise.

3. Regardez qui apparaît en premier.

Votre entreprise est-elle apparue ?

Avant de vendre, vous devez être trouvé.

L'exemple original recherche une installation de climatisation à Ribeirão Preto, au Brésil. Utilisez le service et la zone de votre propre entreprise.

MÊME SERVICE. RÉSULTATS DIFFÉRENTS.

Deux entreprises du même secteur. Voyez comment une présence numérique bien structurée fait la différence.

Entreprise A

• Fiche complète

• Avis

• Site

• Informations claires

Entreprise B

• Fiche incomplète

• Peu d'informations

• Aucun site

• Peu de clarté

Le numérique ne consiste pas seulement à être présent. Il faut être structuré.

7 AJUSTEMENTS GRATUITS DE VOTRE FICHE D'ÉTABLISSEMENT GOOGLE.

Quelques ajustements simples rendent votre entreprise plus visible, inspirent davantage confiance et attirent plus de clients sur Google.

1. Catégorie
2. Services
3. Description
4. Photos
5. Horaires
6. Téléphone
7. Avis

Un huitième élément précieux : un site associé.

Petits ajustements. Grands résultats.

CHAQUE CANAL A UN RÔLE.

Ensemble, ils apportent plus d'opportunités à votre entreprise.

Instagram : relation

Montrez le quotidien, des conseils et des résultats, et rapprochez votre marque des personnes.

Google : découverte

Placez votre entreprise sur la carte quand quelqu'un recherche des solutions dans votre région.

Site : profondeur

Présentez tous les services, les cas, les atouts et les éléments de confiance aux personnes qui veulent en savoir plus avant de décider.

WhatsApp : conversation

Répondez aux questions, envoyez des devis et facilitez la conclusion, rapidement et simplement.

Plus de personnes nous connaissent. Plus d'opportunités commerciales. Plus de confort dans davantage de foyers : telles sont les étapes illustrées par l'exemple de climatisation de l'original.

UN INSTAGRAM SOLIDE, C'EST BIEN. MAIS IL NE PEUT PAS TOUT FAIRE SEUL.

Instagram montre vos réalisations. Google aide de nouvelles personnes à trouver votre entreprise lorsqu'elles recherchent déjà une solution.

Sur Instagram

• Montrer les réalisations

• Créer une relation

• Renforcer la marque

Dans la recherche

• Capter l'intention

• Favoriser la découverte

• Orienter vers le contact

Instagram attire et engage → Google apporte l'intention → le site convertit → WhatsApp accompagne et conclut.

Lorsque Instagram, Google, votre site et WhatsApp travaillent ensemble, votre entreprise crée davantage de portes d'entrée.

VOTRE SITE PEUT DEVENIR VOTRE MEILLEUR VENDEUR.

Il ne suffit pas d'avoir n'importe quel site. L'idéal est un site structuré pour expliquer votre entreprise et faciliter le choix du client.

- Plus de clarté
- Plus de crédibilité
- Un contact plus facile
- Plus d'opportunités

Site classique

Beau mais superficiel. Explique peu les services. Donne moins de contexte à la recherche et à l'IA.

Site structuré

Explique clairement les services. Organise la localisation et les preuves. Amène un client mieux préparé sur WhatsApp.

Votre site est la source officielle qui aide les clients, Google et l'IA à comprendre qui est votre entreprise.

UN BEAU SITE NE SUFFIT PAS.

Un bon site doit expliquer :

• Qui est l'entreprise

• Ce qu'elle fait

• Où elle intervient

• Quels services elle propose

• Comment la contacter

Ces informations aident le client à comprendre rapidement si votre entreprise apporte la solution qu'il recherche.

Le design attire l'attention. La structure crée la compréhension.

SITE CLASSIQUE × SITE STRUCTURÉ.

Les services importants méritent des pages claires.

Lorsque chaque service dispose de sa propre explication, le client comprend mieux, Google obtient plus de contexte et votre entreprise augmente ses chances de contact.

Site classique

• Explique peu les services

• Donne moins de contexte à Google et au client

• Moins de clarté et plus de questions

Site structuré

• Explique chaque service sur des pages dédiées

• Organise la localisation, les preuves et les atouts

• Amène le client mieux préparé sur WhatsApp

Une page claire crée la compréhension. La compréhension augmente les chances de contact.

LA PROMESSE ATTIRE L'ATTENTION. LA PREUVE INSPIRE CONFIANCE.

Une bonne accroche éveille l'intérêt. Mais la preuve adaptée aide le client à faire confiance et à choisir votre entreprise.

Avis réels

Montrent l'expérience d'autres clients.

Photos et résultats

Aident le client à visualiser le service.

Informations claires

Réduisent les doutes et accélèrent la décision.

L'original utilise un site de climatisation illustratif, des avis et des photos avant/après pour présenter ces types de preuves. Ce ne sont pas des témoignages de clients de Quevia.

La promesse attire le regard. La preuve aide à décider.

LES QUESTIONS DES CLIENTS DEVIENNENT DU CONTENU.

Chaque question répétée est une occasion de mieux guider le client et d'apparaître plus clairement dans les recherches.

Exemples : Livrez-vous le jour même ? Quels types de bouquets proposez-vous ? Comment commander ? Travaillez-vous pour les mariages et événements ?

FAQ sur le site

Répondez clairement et de façon organisée aux questions les plus fréquentes.

Publication Instagram

Transformez les questions en conseils et inspirations pour les abonnés.

Description Google

Expliquez vos services et vos atouts aux personnes qui recherchent dans la région.

Réponse type sur WhatsApp

Accélérez le service avec des réponses préparées et cohérentes.

Lorsque les questions deviennent du contenu, votre entreprise guide mieux et vend avec moins de friction.

LE CLIENT VOUS A TROUVÉ. ET MAINTENANT ?

Être trouvé n'est que le début. Sans réponse rapide, organisation et suivi, des opportunités vous échappent.

Du contact à la vente

Le client vous trouve sur Google → vous contacte sur WhatsApp → reçoit un devis → devient client.

Les obstacles

• Réponses lentes : le client perd l'intérêt et cherche ailleurs.

• Devis sans réponse : vous l'envoyez, mais le client ne répond pas.

• Suivi oublié : les opportunités se refroidissent et se perdent.

• Messages accumulés : les conversations se mélangent et des clients restent sans réponse.

Ce qui aide

• WhatsApp organisé : toutes les conversations au même endroit.

• Réponse plus rapide : intervenir au bon moment.

• Processus commercial : du contact à la conclusion.

• Plus d'opportunités exploitées : moins de pertes, plus de ventes.

Trouver le client est important. Bien l'accompagner et assurer le suivi transforme l'intérêt en opportunité.

DE LA DÉCOUVERTE À LA VENTE.

Une présence numérique organisée aide le client à progresser plus clairement vers sa décision.

1. Trouvé : apparu dans la recherche. Google rend l'entreprise visible à de nouveaux clients.

2. Compris : le client comprend ce que vous faites. Le site explique clairement vos services.

3. Envisagé : comparé avec confiance. Instagram montre le quotidien, les projets et les avis clients.

4. Choisi : le client décide de vous parler. WhatsApp facilite le premier contact et accélère la conversation.

5. Accompagné : le client reçoit une réponse et des conseils. L'IA aide à répondre aux questions et à maintenir un service réactif.

6. Vente : une opportunité réelle se concrétise. Résultats : plus de conversations, plus de devis et plus de ventes.

Votre présence numérique fonctionne mieux lorsque chaque étape prépare la suivante.

LISTE FINALE + DIAGNOSTIC QUEVIA

Si votre entreprise travaille déjà bien dans le monde réel, l'étape suivante consiste à organiser sa présence numérique pour être trouvée, comprise et choisie.

Votre liste finale

Vérifiez que les principaux points sont à jour :

• Fiche d'établissement Google à jour

• Instagram cohérent avec l'entreprise

• Site avec des informations claires

• Services expliqués sur des pages dédiées

• WhatsApp prêt à accueillir les clients

• Processus commercial organisé

Diagnostic Quevia

Une analyse pratique de votre présence numérique pour montrer ce qui fonctionne, ce qui peut s'améliorer et les prochaines étapes pour développer votre entreprise.

• Identifie les blocages de la présence numérique

• Montre les améliorations prioritaires

• Indique clairement les prochaines étapes

Parlez à Quevia → +55 16 99775-5784 · comercial@quevia.com.br

Avant de vendre davantage, votre entreprise doit être trouvée, comprise et bien accompagnée.