

FICHE OBJECTIONS

Les 10 questions pièges et comment y répondre

Lis ça une fois. Après tu réponds les yeux fermés.

La règle d'or : tu n'as pas à tout savoir. Pour tout ce que tu ne sais pas, "Je te mets directement en contact avec Jérôme" est toujours la bonne réponse.

0 1 "C'est combien exactement ?"

Tu dis :

""Un site vitrine c'est autour de 800€, un site complet 1 200€. Mais ça dépend vraiment du projet — le diagnostic gratuit est justement là pour clarifier ça et voir ce qui correspond à ton besoin.""

Ne donne jamais un prix ferme. L'audit justifie le prix tout seul.

0 2 "J'ai déjà Facebook, c'est suffisant non ?"

Tu dis :

""Facebook c'est bien pour les gens qui te suivent déjà. Mais quelqu'un qui cherche un plombier sur Google ne tombera pas sur ton Facebook. Un site c'est pour être trouvé par des gens qui ne te connaissent pas encore.""

Ne critique pas Facebook. Explique juste la différence de rôle.

0 3 "J'ai pas le temps de gérer un site."

Tu dis :

""C'est justement pour ça que Jérôme fait tout — tu n'as rien à gérer après livraison. Et le diagnostic gratuit prend 30 min — même par téléphone si tu préfères.""

Insiste sur le fait que c'est clé en main. Il n'a rien à faire.

0 4 "C'est trop cher pour moi."

Tu dis :

""Le diagnostic est gratuit — tu verras déjà ce que ça peut t'apporter concrètement. Et souvent un ou deux clients supplémentaires suffisent à rentabiliser un site vitrine.""

Ne parle pas de prix avant le diagnostic. L'audit justifie l'investissement.

**0
5 "J'ai déjà essayé avec quelqu'un, ça n'a rien donné."**

Tu dis :

""Je comprends la méfiance. C'est pour ça que Jérôme propose d'abord un diagnostic gratuit sans engagement — tu vois son approche avant de décider quoi que ce soit.""

Reconnaître la mauvaise expérience passée = créer la confiance.

**0
6 "Je peux pas faire ça avec Wix ou Squarespace ?"**

Tu dis :

""Tu peux, mais tu te retrouves souvent avec un site qui ressemble à des milliers d'autres, peu optimisé pour Google, et avec des limitations techniques. Jérôme fait des sites sur-mesure qui se démarquent vraiment.""

Pas besoin de dénigrer Wix — juste pointer les limites.

**0
7 "Est-ce qu'il est vraiment sérieux ?"**

Tu dis :

""Oui, il est basé à Cenon, il a des clients dans toute la Gironde. Je peux te montrer son site architecte-du-web.fr si tu veux voir son travail.""

Propose de montrer son site. La preuve visuelle vaut mieux que tous les discours.

**0
8 "Ça prend combien de temps à faire ?"**

Tu dis :

""Je sais pas exactement — ça dépend du projet. Jérôme te donnera un délai précis lors du diagnostic. Je ne veux pas te dire n'importe quoi.""

Ne jamais inventer un délai. L'honnêteté crédibilise.

0
9

"Et si j'aime pas le résultat ?"

Tu dis :

""C'est justement pour ça qu'il y a un diagnostic en amont — pour bien comprendre ce que tu veux avant de commencer. Et il y a des allers-retours pendant la création.""

Le diagnostic est la réponse à presque toutes les peurs.

1
0

"Je vais y réfléchir."

Tu dis :

""Pas de souci, prends le temps. Je te laisse le contact de Jérôme au cas où — le diagnostic reste gratuit quand tu seras prêt(e). Bonne journée !""

Un "je réfléchis" n'est pas un non. Laisse les coordonnées et passe à autre chose.