

Tes messages pour trouver des clients

Des textes prêts à envoyer pour convaincre un prospect d'avoir un site web. Facebook · Instagram · WhatsApp · SMS · Terrain

01	WhatsApp & SMS	Messages directs à envoyer à un prospect
02	Facebook	Posts pour groupes locaux et profil perso
03	Instagram	Captions et stories pour toucher les commerces
04	Terrain	Quoi dire en face à face ou au téléphone
05	Avec une maquette	Les messages quand tu envoies une maquette
06	Règles d'or	Ce qui marche, ce qui fout tout en l'air

WhatsApp & SMS

Le canal le plus efficace pour un premier contact

Le message direct c'est ce qui convertit le mieux. Court, personnalisé, avec l'argument gratuit comme accroche. Remplace toujours [prénom] par le vrai prénom — ça change tout.

0 1 TU LE CONNAIS — MESSAGE NATUREL

Salut [prénom] ! ■ Je pensais à toi — tu avais mentionné que t'avais du mal à trouver des clients. J'ai un contact qui fait des sites web sur Bordeaux, il est vraiment sérieux. Il offre un diagnostic gratuit de 30 min — il regarde ta présence sur Google, tes réseaux, ta fiche Maps, et te dit exactement ce qui bloque. Tu repars avec un rapport PDF même si tu fais rien après. Tu veux que je te mette en contact ? Ça t'engage à rien. ■

Note : Pour quelqu'un que tu connais. Remplace la 2e phrase par un vrai détail de ta conversation.

0 2 TU LE CONNAIS PAS — CONTACT FROID

Bonjour [prénom], Je me permets de vous contacter car j'ai remarqué que vous n'avez pas de site web. Je travaille avec Jérôme, créateur de sites web à Bordeaux. Il propose un diagnostic gratuit de 30 minutes — il analyse votre visibilité sur Google et vous dit ce qui vous fait perdre des clients. Vous repartez avec un rapport PDF, sans engagement d'aucune sorte. Ça vous intéresserait ? Je vous mets en contact si vous voulez.

Note : Contact froid = vouvoiement obligatoire. Court et factuel, pas de pression.

0 3 IL A UN VIEUX SITE — ANGLE MODERNISATION

Salut [prénom], J'ai regardé ton site tout à l'heure — il date un peu et il est pas du tout adapté au mobile. Les gens qui te cherchent sur téléphone partent probablement chez un concurrent. J'ai un contact qui fait ça sur Bordeaux. Il peut analyser ton site gratuitement en 30 min et te dire exactement ce qu'il faudrait faire. Rapport PDF offert, aucun engagement. Tu veux son contact ?

Note : Seulement si t'as vraiment regardé son site. Ne dis pas ça sans vérifier — sinon ça sonne faux.

0 4 SMS ULTRA-COURT — 160 CARACTÈRES

Salut [prénom] ! Tu as un site web ? Mon contact fait des diagnostics gratuits 30 min sur Bordeaux — rapport PDF offert, 0 engagement. Ça t'intéresse ?

Note : SMS classique. Fonctionne aussi en iMessage. Envoie en semaine entre 10h et 18h.

0 5 RELANCE — UNE SEULE FOIS, 4-5 JOURS APRÈS

Salut [prénom], je voulais juste m'assurer que t'avais bien reçu mon message ■ Pas de pression du tout — si c'est pas le bon moment c'est OK. Je te laisse le contact de Jérôme au cas où tu y penses plus tard : 07 85 70 92 66 ou architecte-du-web.fr Bonne journée !

Note : UNE relance maximum. Après ça tu passes à autre chose, peu importe.

CONSEIL

Envoie tes messages entre 10h et 12h ou 14h et 17h en semaine. Évite le lundi matin et le vendredi après-midi. Les pros répondent rarement le soir ou le week-end.

Sur Facebook tu touches des gens qui ne te connaissent pas encore. L'objectif d'un post c'est de déclencher des commentaires ou des MP — pas de vendre directement. Laisse l'agnostic gratuit faire le travail.

0 1 POST GROUPE LOCAL — ACCROCHE PROBLÈME

Une question pour les artisans et indépendants du coin ■ Combien d'entre vous ont perdu un client parce que la personne n'a pas trouvé votre numéro sur Google ? C'est le problème numéro 1 des commerces locaux. Les gens cherchent en ligne avant d'appeler. Si vous n'apparaissez pas, ils vont chez un concurrent — même si vous êtes meilleurs. Je travaille avec Jérôme, créateur de sites web à Bordeaux. Il offre un diagnostic gratuit de 30 min pour voir exactement ce qui bloque dans votre présence en ligne. Rapport PDF offert, aucun engagement. Vous êtes intéressé(e) ou vous connaissez quelqu'un ? Commentez ou MP ■

Note : Groupes : entraide entrepreneurs, commerçants locaux, artisans Bordeaux/Gironde.

0 2 POST PROFIL PERSO — STORYTELLING

J'ai croisé un plombier cette semaine qui galère à trouver des clients. Il est super compétent, ses clients existants l'adorent, mais personne ne le trouve sur Google. La raison ? Il n'a pas de site web. Sa seule présence en ligne c'est un vieux post Facebook de 2019. Je lui ai parlé de Jérôme, le créateur de sites web avec qui je bosse. Jérôme lui a fait un diagnostic gratuit de 30 min — et mon ami a vu exactement pourquoi il perdait des clients. Si tu es dans cette situation ou tu connais quelqu'un, MP direct. L'agnostic est gratuit et tu repars avec un rapport PDF même si tu ne fais rien après.

Note : Adapte avec un vrai métier et une vraie situation de ton entourage — plus c'est précis, plus ça touche.

0 3 COMMENTER UNE ANNONCE DANS UN GROUPE

(Quand quelqu'un cherche des clients ou se présente dans un groupe) Bonjour [prénom] ! Avez-vous un site web pour votre activité ? Je travaille avec un créateur de sites web sur Bordeaux qui propose un diagnostic gratuit de 30 min — il analyse votre présence sur Google et vous dit ce qui bloque. Rapport PDF offert, sans engagement. Je vous mets en contact si vous voulez ■

Note : Court et direct pour un commentaire. Évite de copier-coller ce message mot pour mot sur 20 posts d'affilée.

CONSEIL

Sur Facebook, les posts qui posent une QUESTION au début ont 2x plus de commentaires. "Combien d'entre vous..." ou "Vous avez déjà vécu ça ?" — ça provoque une réaction avant même que les gens lisent la suite.

Instagram c'est visuel. Le texte doit être court et la première ligne doit accrocher avant le "voir plus". Utilise les visuels HTML du kit pour illustrer.

0 1 CAPTION POST — ACCROCHE CHIFFRE

Ton commerce n'apparaît pas sur Google ? Tu perds des clients sans le savoir. ■ 65% des commerces locaux n'ont pas de site web. Pourtant 80% des gens cherchent sur Google avant d'appeler ou de se déplacer. Je bosse avec Jérôme, créateur de sites web à Bordeaux. Il offre un diagnostic gratuit de 30 min : il analyse ton site, ta fiche Google Maps, tes concurrents, et te donne un rapport PDF avec tout ce qu'il faut faire. 0€. 30 min. Tu repars avec des conseils même si tu ne fais rien. Intéressé(e) ? Lien en bio ou MP direct ■ #siteinternet #bordeaux #commerce #artisan #gironde #visibiliteweb #googlelocal

Note : Première ligne = accroche. Tout le monde la voit avant de cliquer "voir plus".

0 2 CAPTION POST — ANGLE AVANT/APRÈS

Avant : un restaurant que personne ne trouve sur Google. Après : une fiche Maps complète, un site pro, et des réservations qui arrivent. C'est ce que permet un diagnostic web. Et le premier est gratuit. Jérôme, créateur de sites web à Bordeaux, analyse ta présence en ligne en 30 min et te dit exactement ce qui coûte des clients. Tu repars avec un rapport PDF — même si vous ne travaillez pas ensemble. Commente "AUDIT" ou MP direct pour en savoir plus ■ #webdesign #bordeaux #restaurantbordeaux #artisanbordeaux #referencementlocal

Note : Le mot "AUDIT" en commentaire déclenche souvent un message auto si tu as un outil de gestion. Sinon réponds manuellement.

Stories — textes courts (à mettre sur fond coloré)

STORY 1

Ton commerce n'apparaît pas sur Google ? →
Diagnostic gratuit 30 min Rapport PDF offert 0
engagement MP ou swipe up ↑

STORY 2

Tu sais combien de clients tu perds parce que
ton site est pas mobile ? → Répondre à cette
story pour le savoir gratuitement

STORY 3

J'ai 2 diagnostics gratuits disponibles cette semaine Site web · Google Maps Concurrents · Rapport PDF Tu connais quelqu'un ? → MP direct

STORY 4

Avant : pas de site, personne ne te trouve Après : Google Maps optimisé Site pro Clients qui arrivent → Diagnostic gratuit 30 min

CONSEIL

Pour les stories : utilise Canva, choisis "Story Instagram", fond orange ou noir, texte blanc. Screenshot et publie. Renouvelle tous les 3 jours avec un texte différent.

Terrain — Face à face & téléphone

La méthode avec le meilleur taux de conversion

En face à face ou au téléphone tu convertis bien plus qu'en digital. T'as pas besoin d'un script parfait — juste les bonnes phrases au bon moment.

TU ENTRES DANS UN COMMERCE SANS SITE

Ce que tu dis :

"Bonjour, j'ai cherché votre adresse sur Google tout à l'heure et j'ai pas trouvé de site web. Je travaille avec un créateur de sites web sur Bordeaux — il offre un diagnostic gratuit de 30 min pour voir ce qui bloque dans votre présence en ligne. Vous voulez ses coordonnées ?"

Direct et honnête. T'as vraiment cherché leur site avant d'entrer.

ILS DISENT "J'AI PAS LE TEMPS"

Ce que tu dis :

"C'est justement pour ça que l'diagnostic est utile — en 30 min vous avez une vision claire de ce qu'il faudrait faire. Et si ça vaut pas le coup, il vous le dit aussi. L'diagnostic est gratuit, par téléphone si vous préférez."

Ramène toujours à la facilité et au format flexible (tel, visio, présentiel).

ILS DISENT "J'AI DÉJÀ FACEBOOK"

Ce que tu dis :

"Facebook c'est bien pour les gens qui vous suivent déjà. Mais quelqu'un qui cherche un plombier/coiffeur/[métier] sur Google ne tombera pas sur votre Facebook. Un site c'est pour être trouvé par des gens qui vous connaissent pas encore."

Pas d'agression. Tu expliques juste la différence.

ILS DISENT "C'EST TROP CHER"

Ce que tu dis :

"L'diagnostic est gratuit — vous verrez déjà ce que ça vous coûte de ne pas avoir de site. Et Jérôme a des offres à partir de 800€, c'est souvent rentabilisé en quelques semaines avec un ou deux clients supplémentaires."

Jamais parler d'argent avant l'diagnostic. L'diagnostic justifie le prix tout seul.

ILS DISENT "JE VAIS Y RÉFLÉCHIR"

Ce que tu dis :

"Bien sûr, prenez le temps. Je vous laisse la carte de Jérôme — l'audit reste gratuit quand vous serez prêt(e). Il travaille sur Bordeaux et les alentours."

Laisse une carte ou un papier avec le contact. Ne relance pas avant 1 semaine.

Les messages avec une maquette

Ton power move — effet waouh garanti

Quand Jérôme génère une maquette du futur site du prospect, tu envoies l'image avec ce message. C'est le combo qui déclenche le plus de réponses.

0 1 WHATSAPP / SMS AVEC MAQUETTE

Salut [prénom] ! ■ J'ai demandé à Jérôme, le créateur de sites web avec qui je bosse, de faire une maquette de ce que pourrait donner ton site. Regarde ■ C'est juste une idée visuelle — mais tu vois le principe. Il offre un diagnostic gratuit de 30 min pour en parler si ça t'intéresse. Tu repars avec des conseils même si vous ne travaillez pas ensemble. Je te mets en contact ?

Note : Envoie l'image EN PREMIER, puis ce message juste après. L'image fait tout le travail.

0 2 FACEBOOK MESSENGER AVEC MAQUETTE

Bonjour [prénom], En passant devant votre commerce j'ai pensé à Jérôme, créateur de sites web à Bordeaux. Je lui ai demandé de faire une maquette rapide de ce que pourrait donner votre site — voilà ce qu'il a produit [image]. Il propose un diagnostic gratuit de 30 minutes pour aller plus loin si vous le souhaitez. Rapport PDF offert, aucun engagement. Ça vous intéresse ?

Note : Version plus formelle pour un contact froid via Messenger. Reste sobre.

0 3 INSTAGRAM DM AVEC MAQUETTE

Salut [prénom] ! J'ai vu que tu n'avais pas de site web pour [ton activité]. J'ai demandé à un créateur web de faire une maquette rapide — regarde ce que ça pourrait donner ■ Il offre un diagnostic gratuit de 30 min si ça t'intéresse. 0€, 0 engagement, rapport PDF offert. Tu veux qu'il te contacte ? ■

Note : Court pour Instagram. Emoji bienvenus ici, c'est le ton de la plateforme.

CONSEIL

Pour demander une maquette à Jérôme : envoie-lui le nom du prospect, son activité, une photo de sa façade ou son logo si tu peux, et son site actuel s'il en a un. Maquette générée en moins de 24h.

06 — Les règles d'or

Ce qui marche à tous les coups :

✓	Personnalise toujours Le prénom, le métier, un détail réel. Un message générique ça se voit et ça finit ignoré.
✓	Parle de l'audit gratuit en premier C'est ton seul argument à avancer. Pas le prix du site, pas les délais — juste "audit gratuit 30 min, rapport PDF offert".
✓	Sois honnête sur ce que tu sais "Je sais pas exactement, mais je te mets en contact direct avec Jérôme" vaut mieux qu'une réponse inventée.
✓	Une relance, pas deux Si la personne répond pas après une relance, tu passes à autre chose. Insister = être bloqué.
✓	Dis toujours "tu repars avec un rapport même si tu fais rien" C'est la phrase qui supprime la peur du vendeur. Le prospect n'a littéralement rien à perdre.

Ce qui fout tout en l'air :

✗	Parler du prix avant l'audit Dès que tu dis "c'est 800€", les gens bloquent. L'audit gratuit justifie le prix tout seul — laisse Jérôme gérer ça.
✗	Promettre des résultats "Avec un site tu vas avoir plein de clients" — tu n'en sais rien. Promets rien, l'audit dira la vérité.
✗	Copier-coller le même message à 30 personnes d'affilée Ça se voit. Et sur WhatsApp, les gens signalent les spams. Un message, une personne, adapté.
✗	Entrer dans le détail technique WordPress, SEO, SSL, balises... Si t'es pas à l'aise, dis pas ces mots. "Site pro bien référencé" suffit.
✗	Forcer si la personne dit non Un non c'est un non. Tu laisses tes coordonnées et tu passes à autre chose. Le monde est petit — sois sympa même quand ça n'aboutit pas.

