
TON KIT TERRAIN

Apporteur d'affaires Architecte du Web

Le guide pour trouver des clients, savoir quoi dire, t'éclater sur le terrain — et toucher ta com'.

TON CODE

PRENOM10

Jérôme Youssef — Architecte du Web — Cenon (33150)
06 XX XX XX XX — contact@architecte-du-web.fr

01 — L'état d'esprit avant tout

Ce truc, c'est pas un boulot chiant. C'est un jeu. Tu te balades, tu ouvres les yeux, tu parles à des gens — et tu touches de l'argent quand ça aboutit. Pas de pression, pas de quota, pas de chef derrière toi.

La seule règle : **sois honnête**. Tu ne connais pas la réponse à une question ? Tu dis "je sais pas, je te mets en contact avec Jérôme". C'est tout. Pas besoin d'être commercial, pas besoin d'être technique.

MODE GAMER

Imagine que chaque commerce que tu croises c'est un coffre à ouvrir. Certains sont vides (ils ont déjà un bon site). D'autres ont un trésor dedans (ils n'ont rien ou presque). Ton boulot : repérer les coffres, donner la clé (= le contact de Jérôme). La récompense tombe quand ça ouvre.

10%

de commission sur chaque projet

0 €

à investir de ta poche

~30j

entre premier contact et ton virement

Le saviez-vous ?

65% des TPE françaises n'ont pas de site web. Dans une rue commerçante de 20 boutiques, statistiquement 13 sont des prospects potentiels. Tu marches déjà dedans tous les jours.

02 — Où trouver des prospects (et comment les repérer)

Le prospect idéal c'est quelqu'un qui a un vrai besoin mais qui ne sait pas encore qu'il peut le régler facilement. Voilà où les trouver.

Dans la rue — le plus simple

Tu vois une vitrine avec un numéro de portable écrit à la main ? Un flyer photocopié ? Un autocollant avec "Suivez-nous sur Facebook" et rien d'autre ? C'est un prospect. Garde le numéro, envoie un message, ou entre directement.

Tip : Un artisan qui donne son 06 sur ses devis et pas d'URL = prospect parfait. Il perd des clients chaque jour sans le savoir.

Google Maps — la mine d'or

Tape n'importe quel métier + ta ville. Clique sur les fiches une par une. Si tu vois "Site web" avec un lien vers une page Facebook ou un lien mort = prospect. Si y'a pas du tout de site web mentionné = prospect encore plus chaud.

Tip : En 1h sur Google Maps tu peux identifier 30-40 prospects dans ta ville. C'est le canal le plus efficace quand t'es chez toi.

Facebook — groupes locaux

Rejoins les groupes "Entraide entrepreneurs [ta ville]", "Bons plans [ta ville]", "Cherche emploi [ta ville]". Surveille qui propose des services sans mentionner de site. Tu peux aussi poster directement pour te faire connaître.

Tip : Les gens qui cherchent du travail dans ces groupes sont aussi des prospects pour toi (ils peuvent devenir apporteurs) ET des sources de prospects (ils connaissent des gens).

Ton réseau perso — le plus facile à convertir

T'as de la famille, des amis, des anciens collègues. Certains connaissent forcément un artisan, un coiffeur, un kiné, un restaurateur sans site. Un message WhatsApp suffit : "Tu connais quelqu'un qui aurait besoin d'un site ?"

Tip : Le taux de conversion est le plus élevé ici parce que la confiance est déjà là. Commence par là avant d'aller ailleurs.

Le saviez-vous ?

Un commerce sans site perd en moyenne 30 à 40% de ses contacts potentiels. Les gens cherchent sur Google avant d'appeler. Si t'es pas là, t'existes pas pour eux.

03 — L'audit gratuit : ton argument qui tue

C'est le truc qui rend tout facile. Tu n'as pas à vendre un site. Tu proposes juste un diagnostic gratuit. Les gens disent oui à "gratuit" bien plus souvent qu'à "achetez mon produit".

Ce que le prospect obtient gratuitement :

✓	Analyse de son site actuel Mobile, vitesse, sécurité, clarté du message, boutons de contact
✓	Diagnostic SEO Google Est-ce qu'il apparaît sur Google ? Sur quels mots ? Ce qu'il rate
✓	Analyse fiche Google Maps Complète ? Bien optimisée ? Avis clients bien gérés ?
✓	Analyse des concurrents Qui le devance et pourquoi — les portes ouvertes à saisir
✓	Rapport PDF personnalisé Il repart avec un doc à son nom — utile même s'il ne signe pas
✓	Conseils oraux clairs Jérôme explique tout sans jargon, il peut poser toutes ses questions

ASTUCE DE PRO

Quand tu parles de l'audit, dis toujours "il repart avec des conseils même s'il ne fait rien". C'est la phrase qui supprime toute résistance. Le prospect n'a littéralement rien à perdre.

Le saviez-vous ?

Les gens ont peur de se faire avoir. "Gratuit" ça fait méfiant. "Tu repars avec un rapport PDF à ton nom, même si on ne bosse pas ensemble" — ça c'est concret et ça rassure vraiment. Utilise cette formulation.

04 — Quoi dire exactement (les scripts)

Pas besoin d'improviser. Voilà les situations que tu vas croiser et exactement quoi dire. Lis-les une fois, adapte avec tes mots, c'est tout.

Situation : Quelqu'un n'a pas de site

Ce que tu dis

"Je connais quelqu'un qui fait des sites sur Bordeaux, il est sérieux et il offre un diagnostic gratuit de 30 min. Tu repars avec un rapport même si tu fais rien. Tu veux son contact ?"

Ce que tu NE dis PAS

"Tu devrais vraiment avoir un site, c'est important de nos jours..."

Situation : Quelqu'un a un vieux site qui rame

Ce que tu dis

"Mon contact peut regarder ce que ça vaut maintenant. C'est gratuit, ça prend 30 min, et il te dit honnêtement si y'a un souci ou pas."

Ce que tu NE dis PAS

"Ton site est nul, faut le refaire..."

Situation : On te demande combien ça coûte

Ce que tu dis

"Un site vitrine c'est autour de 800€, un site complet 1200€. Mais ça dépend du projet — l'diagnostic est là pour clarifier ça, et c'est offert."

Ce que tu NE dis PAS

"C'est pas cher du tout, il fait des promos..."

Situation : On hésite / "je vais réfléchir"

Ce que tu dis

"C'est gratuit et sans engagement. Le pire qui peut arriver c'est de repartir avec des conseils utiles. Ça prend 30 min, même en visio ou par téléphone."

Ce que tu NE dis PAS

"Allez vas-y, t'as rien à perdre de toute façon..."

Situation : "Je suis déjà sur Facebook / Instagram"

Ce que tu dis

"Facebook c'est bien mais c'est pas toi qui contrôles. Si Facebook change ses règles ou ferme, t'as plus rien. Un site c'est à toi. Et ça t'aide à apparaître sur Google Maps."

Ce que tu NE dis PAS

"Facebook ça sert à rien pour les pros..."

MODE GAMER

Chaque conversation c'est une mission. Objectif : obtenir un "ok envoie-moi son contact". T'as pas à conclure la vente — juste à ouvrir la porte. Le reste c'est le boulot de Jérôme. Si tu forces trop tu perds le prospect. Reste cool, laisse venir.

05 — Les erreurs qui foutent tout en l'air

Ces trucs semblent anodins mais ils peuvent tuer une vente avant même qu'elle commence. À éviter absolument.

X

Promettre des délais

Tu ne sais pas combien de temps prend un projet. Ne dis jamais "il fait ça en 2 semaines". Si t'as une pression là-dessus, dis "je sais pas, demande-lui directement".

X

Donner un prix ferme

"Ça coûte 800€" c'est faux sans connaître le projet. Dis "autour de 800€ pour un site vitrine standard, mais ça dépend de ce qu'il veut". Nuance.

X

Parler de trucs techniques que tu connais pas

WordPress, SEO, SSL... Si t'es pas à l'aise avec ces mots, ne les utilise pas. "Il fait des sites pro bien référencés" suffit largement.

X

Critiquer les concurrents

Ne dis jamais "il est mieux que Wix" ou "les agences c'est nul". Ça fait amateur. Laisse Jérôme se positionner lui-même.

X

Insister si la personne est fermée

Si quelqu'un dit non, c'est non. Forcé ça crée du négatif. Dis "ok, si jamais tu changes d'avis voilà mon contact" et passe à autre chose. Tu perds rien.

X

Mentir sur ce que tu sais

Si tu sais pas, dis-le. "Je sais pas exactement, mais je te mets directement en contact avec Jérôme, il répondra à tout." C'est infiniment mieux qu'inventer.

ASTUCE DE PRO

La règle d'or : si t'as un doute sur ce que tu vas dire, ne le dis pas. "Je te mets en contact direct avec lui" est toujours la bonne réponse de secours.

06 — Les produits et le plus facile à vendre

Trois offres, trois niveaux de difficulté. Commence toujours par orienter vers le site vitrine.

Niveau de facilité de vente :

Site vitrine 800 €	Site professionnel 1 200 €	E-commerce dès 1 800 €
FACILE ★★★★★	MOYEN ★★★☆☆	COMPLEXE ★★☆☆☆

Pourquoi le site vitrine est ton meilleur ami :

- Le prix est clair et digeste — 800€ ça parle à tout le monde
- La cible est énorme — artisans, coiffeurs, thérapeutes, assos, indépendants...
- La décision est rapide — pas de catalogue produits à gérer, pas de logistique
- Le besoin est évident — "j'ai pas de site" c'est simple à comprendre
- Ta commission : **80€ cash** dès que ça signe

Le saviez-vous ?

Un artisan qui passe du bouche-à-oreille uniquement à un site web voit en moyenne +30% de demandes de devis la première année. C'est l'argument qui convainc les plus sceptiques : c'est pas une dépense, c'est un investissement.

Tableau des commissions :

Projet	Montant HT	Ta commission
Site vitrine	800 €	80 €
Site professionnel	1 200 €	120 €
E-commerce entrée	1 800 €	180 €
E-commerce complet	2 500 €	250 €
Projet sur-mesure	3 500 €+	350 €+

07 — Quand tu touches ton argent exactement

C'est la question que tout le monde se pose. Voilà la réalité, sans embrouille.

Jour 0	J+2 à 7	J+7 à 14	J+14 à 21	J+21 à 30	J+28 à 37
Tu transmets le prospect	Jérôme prend contact et planifie l'diagnostic	Diagnostic 30 min réalisé (tel, visio ou présentiel)	Proposition envoyée au prospect	Signature + acompte encaissé	Ton virement reçu (7j après acompte)

Le saviez-vous ?

Le délai moyen entre ton premier contact et ton virement est de 3 à 5 semaines. Certains prospects signent en 48h (coup de cœur), d'autres mettent 2 mois. C'est normal. Ne relance pas Jérôme toutes les semaines — il te tient au courant dès que ça bouge.

ATTENTION

Tu es payé APRÈS encaissement du premier acompte — pas après la livraison du site (qui prend 4-8 semaines de plus). En pratique tu attends pas la fin du projet. Mais si un prospect signe et ne paye pas l'acompte, il n'y a pas de commission. C'est rare mais ça peut arriver.

Les statuts que Jérôme te communique :

En contact	Jérôme a reçu ton prospect et l'a contacté
RDV pris	L'diagnostic est planifié — bonne nouvelle
Signé	Projet signé, acompte en attente — presque là
Virement en cours	Acompte encaissé — ton virement part sous 7 jours
Payé	Le virement est parti sur ton compte
Perdu	Le prospect n'a pas donné suite — ça arrive, pas de souci

08 — Les maquettes : l'effet waouh

Si un prospect hésite, voilà ton joker. Tu me demandes une maquette de son futur site — je la génère en moins de 24h avec son logo, ses couleurs, son activité. Tu lui envoies par MMS ou WhatsApp. En général les gens sont bluffés.

MODE GAMER

C'est comme montrer la bande-annonce avant le film. Le prospect voit son futur site AVANT même d'avoir eu un RDV. L'effet waouh déclenche souvent le "ok je veux en savoir plus". C'est ton power move.

Pour demander une maquette, envoie-moi :

- Le nom et le secteur d'activité du prospect
- Son site actuel si il en a un
- Une photo de sa façade ou son logo si tu peux
- Ce qu'il fait exactement (une phrase suffit)

Message à envoyer avec la maquette :

"Salut [prénom], j'ai demandé à Jérôme de faire une maquette de ce que pourrait donner ton site. Regarde [image]. Il offre un diagnostic gratuit de 30 min si tu veux en discuter — tu repars avec des conseils même si tu fais rien."

09 — Me contacter

Pour passer un prospect, demander une maquette, ou une question — SMS ou WhatsApp de préférence, je réponds vite.

contact@architecte-du-web.fr

MODE GAMER

Maintenant t'as tout ce qu'il faut. Ouvre les yeux quand tu te balades. Chaque commerce sans site c'est une opportunité. Amuse-toi, sois toi-même, et rappelle-toi : ton seul boulot c'est d'ouvrir la porte. Le reste c'est mon affaire.