

GUIDE GRATUIT · PME & ARTISANS

# 10 actions pour générer vos premiers leads

Le guide actionnable pour les PME et artisans qui veulent des demandes de devis — sans acheter de leads.

Vous n'avez pas besoin d'un gros budget pour générer vos premières demandes de devis : vous avez besoin des bonnes fondations, posées dans le bon ordre. Voici 10 actions concrètes, applicables dès cette semaine.

### **1. Créez et complétez votre fiche Google Business**

C'est là que 8 clients sur 10 vous cherchent avant d'appeler. Choisissez la catégorie principale la plus précise et remplissez chaque champ.

→ Action : Complétez 100 % des champs et ajoutez 5 photos de chantiers.

### **2. Collectez des avis clients (avec méthode)**

90 % des clients lisent les avis avant de vous contacter. Le secret, c'est un process régulier, pas la chance.

→ Action : Envoyez un SMS avec le lien d'avis dans les 48 h après chaque chantier.

### **3. Rendez votre site « orienté devis »**

Un site plaquette ne sert à rien. Son objectif unique : faire cliquer sur « Demander un devis ».

→ Action : Ajoutez un bouton devis visible et un formulaire de 4 champs maximum.

### **4. Soyez trouvé sur « métier + ville »**

Les recherches locales à forte intention (« chauffagiste Annemasse ») sont celles qui convertissent le mieux.

→ Action : Créez une page par service et par zone d'intervention clé.

### **5. Lancez une petite campagne Google Ads ciblée**

200 à 300 CHF/mois bien ciblés valent mieux que des leads revendus à 4 concurrents.

→ Action : Ciblez 'métier + ville', restreignez la zone, ajoutez des mots-clés négatifs.

### **6. Mettez en avant vos réalisations**

Les photos avant/après prouvent votre savoir-faire et rassurent le client hésitant.

→ Action : Publiez un chantier par semaine sur votre fiche Google et votre site.

### **7. Facilitez le contact au maximum**

Numéro cliquable sur mobile, formulaire court, réponse rapide : chaque friction vous coûte un client.

→ Action : Placez votre numéro cliquable en haut de chaque page.

### **8. Relancez systématiquement vos devis**

Un devis sans réponse n'est pas un refus : le client compare, hésite, oublie. La relance débloque beaucoup de dossiers.

→ Action : Relancez à J+3, J+7 et J+14, par email ou SMS.

### **9. Activez le bouche-à-oreille**

Vos clients satisfaits sont vos meilleurs commerciaux — encore faut-il leur demander.

→ Action : Demandez une recommandation à chaque fin de chantier réussi.

### **10. Suivez tout dans un CRM simple**

Ce qui n'est pas suivi est perdu. Un simple tableau suffit pour démarrer et ne rien laisser filer.

→ Action : Notez chaque demande, son statut et la prochaine action à faire.

**Vous voulez savoir par où commencer pour VOTRE entreprise ? Demandez un mini-audit gratuit sur [ayke-solutions.com](https://ayke-solutions.com) — 3 priorités concrètes, en 48 h, sans engagement.**