NEXORI PRO · GUIDE GRATUIT

10 points pour une fiche Google qui attire des clients

Prenez votre téléphone, ouvrez votre fiche Google et cochez ce qui est fait. 10 minutes suffisent pour savoir où vous en êtes.

1. ☐ **Le vrai nom de votre entreprise**

   Le nom de la fiche = le nom de votre entreprise, rien de plus. **Pas de métier, de ville ni de slogan ajouté** (« Dupont – Plombier Alès pas cher »). Google peut suspendre une fiche au nom surchargé.

2. ☐ **La bonne catégorie principale**

   La plus précise possible : « Plombier », « Couvreur », « Électricien »… et pas « Entreprise générale ». C'est elle qui vous fait apparaître sur les bonnes recherches.

3. ☐ **Des horaires justes**

   Vos vrais horaires, plus les fermetures exceptionnelles (fériés, congés). Évitez « Ouvert 24h/24 » si vous ne répondez pas la nuit : un client déçu laisse un mauvais avis.

4. ☐ **Adresse ou zone desservie**

   Vous recevez des clients ? Adresse exacte. Vous vous déplacez chez eux ? Masquez l'adresse et indiquez les communes où vous intervenez.

5. ☐ **Le même nom, la même adresse, le même téléphone partout**

   Fiche Google, site, Facebook, PagesJaunes : **exactement les mêmes informations**. Et une seule fiche par entreprise : un doublon disperse vos avis.

6. ☐ **Une description qui parle de votre métier**

   Quelques phrases simples : ce que vous faites, où, et ce que vos clients apprécient. Pas de liste de mots-clés, pas de lien ni de prix.

7. ☐ **La liste de vos services**

   Chaque prestation que vous voulez vendre : « remplacement de chauffe-eau », « réfection de toiture »… Google s'en sert pour vous montrer aux bonnes personnes.

8 **Des photos récentes de vos chantiers** ☐

Au moins 10 photos : avant/après, réalisations, véhicule, équipe. Ajoutez-en une ou deux chaque mois. Une fiche sans photo inspire peu confiance.

9 **Des avis réguliers… et des réponses** ☐

Après chaque chantier réussi, envoyez votre lien d'avis par SMS. Répondez à chaque avis, surtout aux négatifs, calmement. **Jamais de faux avis ni d'avis contre une réduction** : c'est interdit par Google.

10 **Une publication par semaine** ☐

Un chantier terminé, une offre de saison, un conseil. Une fiche qui bouge montre à Google et aux clients que vous êtes actif.

Votre résultat

9 ou 10 cases cochées : bravo, votre fiche est solide. Gardez le rythme des avis et des publications.
6 à 8 : de bonnes bases, mais vos concurrents peuvent passer devant.
5 ou moins : vous perdez sûrement des appels chaque semaine. Bonne nouvelle : tout se rattrape.

> Personne ne peut vous promettre la première place sur Google. En revanche, une fiche complète, exacte et active part avec une vraie avance.

Vous voulez savoir précisément où vous en êtes ?

Je compare gratuitement votre fiche à celles de vos concurrents et je vous envoie un audit clair, avec les corrections à faire en priorité. Sans engagement, tout se fait par message.

07 43 63 75 73 · contact.nexori@gmail.com

nexoripro.netlify.app