

13

astuces de Simplébo pour développer votre cabinet

La mission de Simplébo est d'aider les thérapeutes à développer leurs clientèles. En plus de leur créer des sites internet efficaces, voici un extrait des conseils que nous leur donnons.

Faites parler de vous : partout, tout le temps

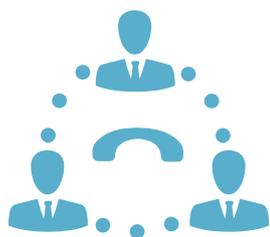
- Envoyer une lettre aux médecins, thérapeutes et pharmaciens du coin pour me présenter**, voire proposer un café pour échanger sur nos pratiques respectives. Je pense à préciser l'adresse de mon site internet.
- Demander à la Mairie de présenter mon cabinet dans les supports locaux.** Je prends rendez-vous avec le responsable communication de la ville qui m'expliquera comment procéder pour avoir un encart et être mentionné dans le guide annuel des professionnels de la ville. Il est envoyé à tous les habitants.
- Organiser une inauguration officielle puis des apéros en comités privés.** J'invite les professionnels de santé du coin, mes voisins, les commerçants du quartier... Mon cabinet sera le principal sujet de discussion, et il restera ancré dans leur mémoire. Ils auront davantage tendance à parler de moi si l'occasion se présente.
- Apposer ma plaque professionnelle sur la façade de mon local.** Je demande l'accord du syndic pour la pose et m'informe du type de plaque que je suis autorisé à mettre en place.
- Contactez les associations sportives, artistiques ou encore sociales de ma ville** pour leur proposer d'intervenir auprès de leurs membres pour une séance d'initiation gratuite. Je me rends au forum des associations pour les rencontrer.

Rendez-vous visible sur la toile et facilitez la prise de rendez-vous

- Créer un site internet riche et moderne pour rassurer ceux qui tapent mon nom sur Google.** Respecter les normes Google pour être bien référencé et être contacté. Permettre la prise de rendez-vous en ligne sur le site pour faciliter la vie des clients, diminuer les « lapins » et avoir plus de demandes. Simplébo m'accompagne.
- Créer et animer ma page Facebook professionnelle**, indépendante de mon compte personnel, et rappeler à mes clients qu'ils peuvent y trouver de nouveaux articles régulièrement, notamment sur leurs maux, les actualités du cabinet...
- S'inscrire sur des annuaires en ligne gratuits :** Khéprisanté, Google Maps, Annuaire Thérapeutes, Guide des médecines douces, Yelp, l'annuaire de ma mairie etc.. pour améliorer mon référencement et ma visibilité.
- Faire une photo professionnelle de moi.** L'important est que la photo soit rassurante. Je la ferai figurer sur les différents annuaires et sur mon site internet. *Portraits-Therapeutes.fr* m'accompagne.
- Paramétrer ma signature automatique d'email** en y faisant figurer l'adresse de mon site ainsi que la mention « Prise de RDV en ligne ». Je me rends sur www.signature-email.simplebo.net pour apprendre à le faire.

Faites en sorte de tisser un lien durable avec vos clients

- Créer mes cartes de visite professionnelles.** J'y fais figurer ma formation, l'adresse de mon site, mes coordonnées et les maux traités. Je pense à la petite mention « Prise de RDV en ligne ». Ces informations doivent également apparaître sur mon papier à tête et mes reçus.
- Placer mes cartes de visite dans ma salle d'attente et sur mon bureau.** Je peux en donner une à chaque client en disant « Voici l'adresse de mon site. J'y rédige régulièrement des articles qui pourraient vous intéresser. Et si jamais vous voulez un autre rendez-vous, vous pourrez réserver un créneau en ligne ». Je pense à donner la carte d'autres praticiens que je recommande. Ils auront alors tendance à faire de même en retour.
- Garder contact avec mes clients.** Je leur envoie un email post séance et un email post résultat, avec ma signature d'email professionnelle.



Et si je souhaite être un as de la communication ?

*Favoriser le bouche-à-oreille en se posant dans l'inconscient des clients.
Se mettre en lumière grâce à des supports de communication.*

- Donner un nom à mon cabinet si je suis dans une petite ville.** Ce nom doit se retenir facilement et donc être court, par exemple « Cabinet des Tournesols ». Je peux alors demander à la ville d'installer en centre ville un panneau indiquant la direction du cabinet.
- Exploiter les vitres de mon cabinet si le syndic l'autorise.** Je peux alors y coller des affiches sur ma pratique ou encore des stickers avec des mots percutants : « aller mieux », « bien-être », « thérapie »...
- Rédiger des articles sur mon site, sur les maux que traite ma pratique.** Cela booste le référencement et ma crédibilité, tout en rendant service aux clients. Je les partage à intervalles réguliers sur ma page Facebook professionnelle et avec mon compte personnel.
- Créer une adresse email professionnelle pour gagner en crédibilité :** je privilégie marie@hypnose-caen.fr à marie7720@wanadoo.fr. Mon sérieux n'en sera que renforcé.



Partenaire de Khéprisanté

Site internet – Référencement – Conseils – Prise de RDV en ligne

Une offre privilégiée si vous venez de la part de Khéprisanté - **CODE PROMO : KHEPRI29** par téléphone au **01 75 75 67 60**

NOUS CRÉONS VOTRE SITE INTERNET

- Un site complet, unique, et compatible avec les mobiles
- Rédaction d'une base de textes personnalisés
- Photos HD en lien avec mon métier, mes spécialités
- Livre d'or pour récolter les témoignages de clients
- Nombre de pages illimité
- Page contact pour faciliter la prise de rendez-vous

NOUS LE RENDONS VISIBLE

- Nom de domaine : par exemple www.metier-ville.fr
- Hébergement
- Chef de projet dédié pour me conseiller, répondre à mes questions, modifier mon site à ma demande
- Accès à un outil pour modifier le site moi-même
- Référencement Google optimisé sur mon nom et sur « Métier + ville »
- Visibilité sur Google Maps

PRIX PUBLIC : 69,90€HT/MOIS

PRIX KHÉPRISANTÉ : 29,90€HT/MOIS

Sans engagement

Les options Simplébo : Prise de RDV en ligne, création d'un blog, adresse email professionnelle, ...

Appelez Sonia pour plus d'informations au **01 75 75 67 60**

Ou rendez-vous sur www.simplebo.fr