

Les 10 astuces indispensables pour trouver plus de clients

Pour information

- La présentation ci-dessous est une synthèse et ne remplace en rien la formation complète, qui a pour vocation d'être beaucoup plus riche
- Simplébo organise régulièrement des formations en ligne (Webinars)
- Pour être tenu informé de la prochaine formation en ligne, ou la recommander à un proche, vous pouvez vous rendre sur :

www.astuces-de-therapeutes.fr



Qui sommes-nous ?

Alexandre Bonetti

- 28 ans
- Professeur de Marketing à l'ESCP Europe
- Fondateur de Simplébo
- Expert en empathie digitale
- Conjoint d'une thérapeute

« Il ne faut pas vendre sa pratique, il faut l'expliquer. La pédagogie est bien plus puissante que le discours commercial »

Pierre-Yves Cortes

- 26 ans
- Conseiller spécialisé « thérapeutes »
- 150 thérapeutes accompagnés dans le développement de leur activité

« Les seules limites de nos réalisations de demain, ce sont nos doutes et nos hésitations d'aujourd'hui »



Notre objectif : vous aider à :

- Développer votre activité
- Accélérer le bouche à oreille
- Faire les bons choix en terme de communication



Le tout avec un budget minimum, et dans le respect de la déontologie

Sortez de cette réunion avec 2 ou 3 idées concrètes à mettre en place
et passez à l'action.

Questions Bienvenues !



Prenons un cas réel :

Camille habite à Versailles, elle souffre de stress au travail

CAS 1 :

Camille en parle
à ses proches
sans hésiter

01

Certains de ses
proches lui
recommandent
des sophrologues
qu'ils ont en tête

02

03

Camille doit choisir.
Elle tape les noms
sur Google
pour faire son choix

04

Quitte à choisir, Camille
privilégie un sophrologue
qui a un site internet
complet, rassurant, et
qui permet la prise de
rendez-vous en ligne
en un clic.

Morale de l'histoire

1. Il faut marquer l'inconscient de vos clients pour qu'ils aient le réflexe de penser à vous dès qu'un proche émet un besoin !
2. Avoir un site internet renforce le bouche à oreille, car il permet le passage RECOMMANDATION → CLIENT QUI CHOISIT MON CABINET



Prenons un cas réel :

Camille habite à Versailles, elle souffre de stress au travail

CAS 2 :

Camille **ne préfère pas** en parler à ses proches

01

Elle tape sur Google
« Sophrologue
Versailles »

02

03

Elle va sur **Google Maps**
pour trouver le sophrologue
le plus proche de chez elle

OU

Elle compare les **2 ou 3 premiers**
sites internet.
Elle est au travail et ne souhaite pas
appeler.
Elle privilégie un site qui la rassure,
et où elle **peut prendre rendez-vous**
en ligne.

Morale de l'histoire

1. Avoir un site internet ne suffit pas. Il faut avoir un site internet riche, moderne, et bien **référéncé** sur Google sur « métier + Ville »
2. Avoir une fiche sur **Google Maps** bien optimisée (pour qu'elle soit bien visible) est très important.



1 – La déontologie

Marketing et Déontologie, est-ce compatible ?

Les limites à ne pas franchir

- ✓ Secret
- ✓ Bienveillance
- ✓ Transparence sur les prix
- ✓ A proscrire :
Promesse mensongère :
« Résultat Garanti, 100% Satisfaction... »
- ✓ Toute promotion tarifaire
purement commerciale (Groupon)



1 – La déontologie

Les freins fréquents

- « Nous ne sommes pas des commerciaux »
- « Le bouche à oreille suffit ! »
- « La consultation est biaisée à cause du Marketing »

Il s'agit là de vous présenter

2 thérapeutes avec la même pratique et la même formation auront 2 approches différentes. L'humain prime pour le client.

Le fait de ne pas oser, un manque de formation, la peur de l'échec ou du jugement des confrères ne doivent pas vous freiner.



2 – Les cartes de visite

Pourquoi en avoir une ?



**Les laisser dans la salle
d'attente**



Les laisser sur le bureau



**C'est un cheval de Troie
dans la vie de vos
clients**

2 – Les cartes de visite

Que mettre dessus ?

» Recto :

- Nom, Prénom
- « Métier »
- Diplôme
- Adresse du cabinet
- Téléphone
- Adresse de votre site internet
- « Prise de rendez-vous en ligne »

» Verso :

- Motifs de consultation
- Site internet

Conseils :

- 1) Créez une ligne en 01 qui redirige vers votre portable
- 2) Rester sobre et généraliste sur le sigle ou la baseline.
Exemple :
« Aller mieux
– Tout simplement »
- 3) Eviter les couleurs engageantes (rose) ou violentes (rouge / jaune)



2 - Exemples

Une carte de visite claire et professionnelle



Une carte de visite confuse et amatrice



2 – Les cartes de visite

Les faire imprimer gratuitement

Ca n'existe pas.

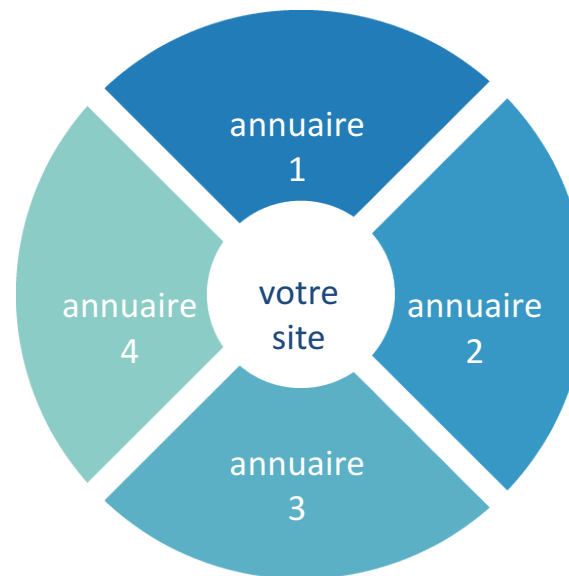
Vous aurez le logo de l'imprimeur sur la carte
et/ou des frais de livraison à payer

Meilleur rapport qualité / prix : EasyFlyer



3) Les annuaires en ligne

A quoi servent les annuaires ?



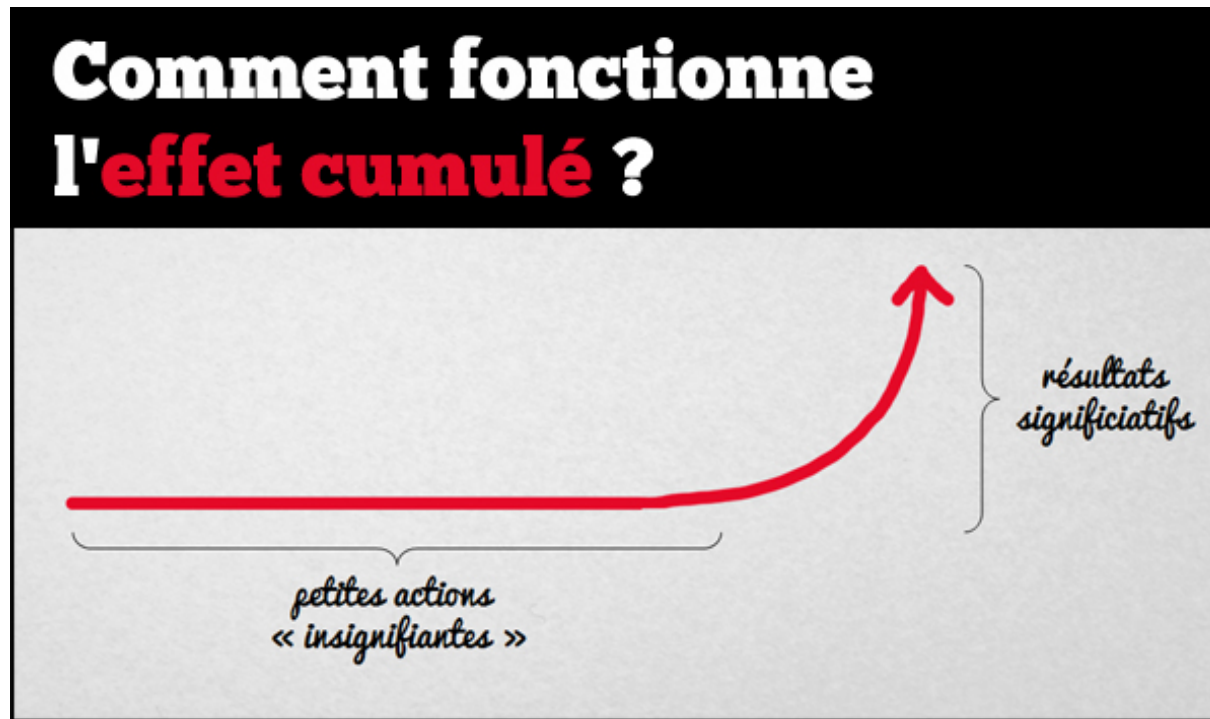
Quelques annuaires efficaces et gratuits :

Pages Jaunes, Yelp, Google Maps, Annuaire Thérapeutes, Guide des médecines Douces, Site internet Kheprisanté



4) Se faire connaître dans son quartier

L'effet cumulé



Apprendre à Oser - C'est la Clef



4) Se faire connaître dans son quartier

Tout l'enjeu est de se rendre **VISIBLE** sans être commercial

- Lettre aux médecins, commerçants, pharmaciens du quartier même si vous êtes installés depuis longtemps (bonne année / tout prétexte accepté)
- Demandez à chaque nouveau client comment il a connu le cabinet, et ne pas oublier de remercier chaque recommandation par un professionnel ou un client, de façon pro-active. Cela l'incite fortement inconsciemment à le refaire. Recommander ses confrères.
- S'investir dans les associations locales (sportives ou autres).
Exemple : Proposer une session de 15 minutes d'initiation aux sportifs après leur séance de sport. Pour faciliter la prise de contact, se former, évoquer un DU / une formation / une référence / une recommandation.
- Organiser des apéros en petits comités avec les voisins, les thérapeutes du quartier, les professionnels de santé
- Ne pas négliger l'affichage extérieur du cabinet :
Panneau – Pancarte – Plaque – Vitre – Journal de la ville ou de l'arrondissement
- S'inscrire dans le guide annuel des professionnels de votre ville, envoyé à tous les habitants (prendre RDV avec le responsable de la communication qui vous guidera)



5) Être visible sur internet

Les 3 façons de créer un site internet :

1

Outils en ligne – Gratuits

- +) Gratuit
-) Chronophage, peu professionnel, mal référencé

2

Agence Web ou Freelance

-) Chronophage, Cher, Dépendance, Peu de suivi

3

Acteur spécialisé en Thérapeute et en Référencement

-) Ce n'est pas gratuit
- +) Retour sur investissement, Rapidité, Simplicité



5) Le référencement Google en 3 min



Comment être bien placé sur Google ?

1. Les normes
2. Le contenu
3. Les liens entrants



Pourquoi et comment créer un Blog en quelques clics ?

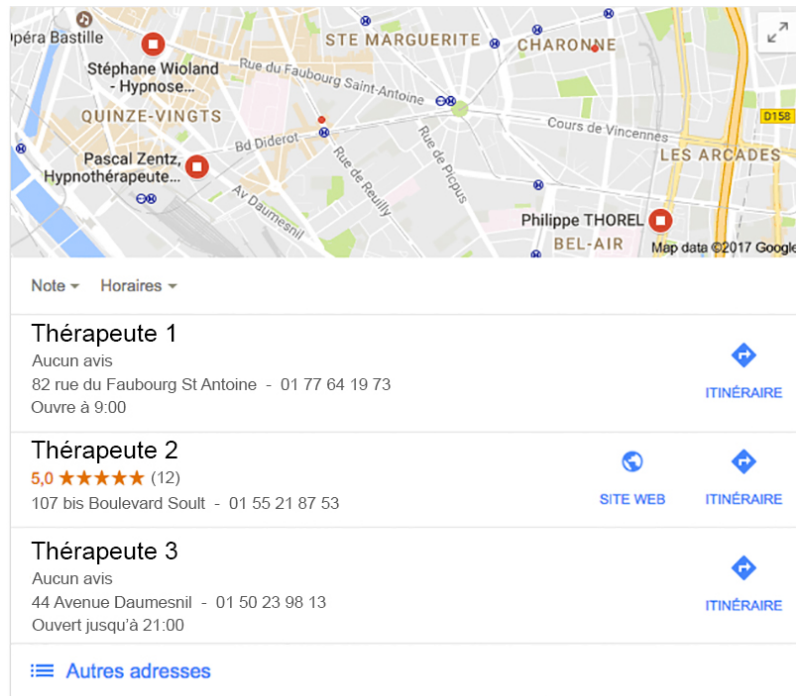
1. Le gain en SEO
2. La « longue traine »
3. Montrer son expertise
4. Aider les clients sur des points précis



Comment être bien placé sur la carte de Google ?

1. Créer une fiche
2. La paramétrer totalement
3. La valider par courrier
4. La relier à un site aux normes

5) Zoom sur la page Google Business



Lorsque l'on tape "Sophrologue + Ville", Google nous propose ce type de résultats : les pages Google Business.

Le thérapeute 2 se démarque car il rassure :

- Il a un site web
- Il a des avis (plus de 10)
- Il est facilement accessible

Moralité : Il faut créer une page Google Business et inviter vos proches, clients à y laisser un avis !

A votre avis, quel thérapeute sera choisi par les internautes ?



6) Erreurs fréquentes de thérapeutes sur leur site internet



1. Faire leur site eux-mêmes, sans compétence technique en référencement
2. Se faire arnaquer par un prestataire qui prend des frais de création, puis ne s'occupe pas des mises aux normes
3. Signer un contrat avec un engagement de longue durée
4. Penser qu'il suffit d'avoir un site pour avoir des résultats
5. Faire un marketing agressif : « Réussite en une séance » - « Garantie Satisfaction » plutôt que de faire une présentation sincère et riche de son approche.
6. Ne pas faire de Blog
7. Négliger la prise de rendez-vous en ligne
8. Négliger les témoignages de clients satisfaits
9. Ne pas propager son site (cartes de visite, signature automatique d'email, réseaux sociaux)
10. Vouloir faire quelque chose de parfait, et in fine, ne jamais sortir son site internet



7 – Facebook

Comment atteindre les amis de vos clients et booster le bouche à oreille ?



1. Créer une page Facebook Professionnelle, indépendante de votre compte personnel.
Exemple : « Marie Dupont – Sophrologue à Caen »
2. Publiez sur cette page vos articles de Blog (1 par mois idéalement) et relayez les avec votre compte personnel
3. Dites à vos clients que vous partagez régulièrement des articles sur la sophrologie et qu'ils peuvent suivre ces articles, s'ils le souhaitent, via cette page



8 – E-Réputation et image

Faut-il mettre sa photo sur internet ?

Les erreurs à éviter

OUI MAIS

Bonne qualité
Posture positive
Cadre neutre



Contre exemple :

Pixellisée
Selfie
En train de faire
autre chose
Bras croisés

8 – E-Réputation et image

Portraits-therapeutes.fr

Nous vous recommandons **Portraits-therapeutes.fr** pour la réalisation de tous vos portraits

Pourquoi ?

- Photos professionnelles
- Service adapté aux thérapeutes
- Prix abordable



9 – L'avant / après rendez-vous



AVANT

- Cartes dans la salle d'attente de vous et vos confrères
- Télé dans salle d'attente si cabinet pluridisciplinaire (sans son)



APRES

- Facebook
- Email de Suivi
(utiliser la signature automatique d'email pour faire passer des messages)



9 – Exemple d'email post-rendez-vous

Madame Dupont,

Suite à cette première séance, je vous envoie comme convenu
l'un de mes articles sur les bienfaits de la sophrologie pour la
gestion du stress:

www.sophrologue-dupuis.fr/blog/sophrologie-stress

C'est un complément, je vous invite à me contacter si vous avez des
questions supplémentaires.

A bientôt

Arnaud Dupuis - Sophrologue à Paris

Tel : 01.16.23.43.12

Prise de rendez-vous en ligne sur : www.sophrologue-dupuis.fr



9 – Exemple d'email post-résultat

Madame Dupont,

J'ai été ravi de vous accompagner dans votre problématique de stress au travail.

En cas de difficulté, vous savez que vous pourrez compter sur moi.
Sentez-vous libre de partager votre expérience de la sophrologie via un témoignage sur mon site,
dans la rubrique « témoignages ».

Cela pourra sûrement rassurer d'autres personnes qui hésitent à avoir recours à la sophrologie.

www.sophrologue-dupuis.fr/temoignage

Merci beaucoup pour votre confiance, et à bientôt.

Arnaud Dupuis - Sophrologue à Paris

Tel : 01.16.23.43.12

Prise de rendez-vous en ligne sur : www.sophrologue-dupuis.fr



10) La prise de rendez-vous en ligne



- Freins fréquents :

- Vous montrez votre agenda (peut-être vide)
- Le prix (99€/mois pour les 2 leaders du marché)
- Cela « déshumanise » la relation



- Réponses aux freins :

- Les clients ne pensent pas comme vous
- Il y a des solutions moins chères
- Mieux vaut la prise de rendez-vous en ligne que l'absence de relation.



- Avantages :

- Prise de rendez-vous 24h/24
- Très pratique pour le client
- Efficacité du site décuplée
- La prise de rendez-vous en ligne est devenue un critère pour certains clients
- Baisse des « lapins »
- On économise le télé-secrétariat



Zoom sur le service Simplébo



The screenshot shows a website for Marie Messenger, an osteopath in Nandy. The page has a navigation bar with links: ACCUEIL, VOTRE OSTEOPATHE, L'OSTEOPATHIE, LE KINESIO TAPING, LA CONSULTATION, PARTENAIRES, TEMOIGNAGES, and PRENDRE RDV. The main content area features a profile for Marie Messenger, an osteopath in Nandy, with a photo of her performing a massage. A contact information box is overlaid on the right, containing a calendar icon, the text 'Prendre rendez-vous en ligne', a 'Prendre rendez-vous' button, a phone icon, and the following details: Marie Messenger Ostéopathe Nandy, 116 chemin des tournesols, 77176 Nandy, 06 74 71 20 64, and 09 81 08 57 77.

Marie Messenger

Ostéopathe à Nandy

Prendre rendez-vous en ligne

Prendre rendez-vous

Marie Messenger Ostéopathe Nandy

116 chemin des tournesols
77176 Nandy

06 74 71 20 64
09 81 08 57 77

Bienvenue sur le site de votre ostéopathe à Nandy - 77



Créateur de site internet **pour thérapeutes**



Zoom sur le service Simplébo

1) Création du site internet



Design sur
mesure



Contenu rédigé en
fonction de votre
activité



Images adaptées
en fonction de
votre métier



Nombre de pages
illimité



Formulaire de
contact

Zoom sur le service Simplébo

2) Entretien du site internet



Nom de domaine
www.métier-ville.fr et
hébergement



Conseiller dédié
pour vous
accompagner



Nombre de
modifications
illimité



Formation à l'outil
de modification



Site optimisé pour
le référencement
(Google + Maps)

Zoom sur le service Simplébo

Offre créée pour vous et recommandée par
Khéprisanté



Création du site offerte (économie de 400€)



Mensualité de 29.90 € HT/mois (35.88€ TTC/mois)
au lieu de 69.90€ HT/mois

Offre sans engagement !

CODE PROMO : KHEPRI29



Zoom sur le service Simplébo



Les petits plus de Simplébo :

- Création d'un blog
- Création de votre logo et de votre carte de visite
- Création d'un compte Google My Business



Vous souhaitez en savoir plus ?

Appelez Pierre-Yves au : **01 75 75 67 64**

Ou rendez-vous sur : **www.simplebo.fr**

Avez-vous des questions ?

