

★ A U T O - A U D I T · 3 0 - 4 5 M I N · J U S
T E V O T R E T É L É P H O N E

VOTRE PRÉSENCE EN LIGNE RAPPORTE OU COÛTE ?

Faites le test vous-même — sans compétence technique.

Guide complet : checklists · prompts prêts à copier-coller · analyse concurrentielle · score sur 20.

4 QUESTIONS



7 FUITES INVISIBLES



1 SCORE SUR 20

PENSEZ CLIENT, PAS TECHNICIEN

🕒 30 à 45 minutes, votre téléphone en navigation privée, et 2-3 concurrents en tête. C'est tout.

superwebagency.com

VOTRE DÉVELOPPEUR **FREELANCE**

Ce guide vous permet de tout auditer vous-même. Et si vous préférez un regard extérieur — l'audit, les corrections, ou toute votre présence en ligne — je m'en occupe pour vous.



SUPER
WEB
AGENCY

CHRISTOPHE

DÉVELOPPEUR FULL-STACK · CONSULTANT TECHNIQUE · FONDATEUR DE SUPERWEBAGENCY

Plus de 15 ans dans la tech : support technique chez **Microsoft** et **Salesforce**, puis développeur full-stack et créateur de produits web. Aujourd'hui, j'aide les indépendants et petites entreprises francophones à développer leur activité en ligne — sans jargon, avec des livrables concrets.

Je construis vos outils **avec l'IA**, mais je reste **un humain joignable** : bouton WhatsApp et réservation directe dans mon calendrier, depuis mon site.

Français

English

Ex-Microsoft · Ex-Salesforce

Full-stack & IA

AUDIT & PLAN D'ACTION

Je passe votre présence en ligne au crible — les 4 questions, les 7 fuites, vos concurrents — et vous livre un **rapport clair avec les priorités**, pas du jargon.

SITE WEB QUI CONVERTIT

Site vitrine pensé mobile d'abord, maquette validée **avant de payer**, livré rapidement — appel et réservation en 1 clic.

CHATBOT & AUTOMATISATION

Un assistant qui répond à 21 h, réserve dans votre calendrier et capte le contact — **l'IA fait le redondant, vous gardez le relationnel**.

DÉVELOPPEMENT EN LIGNE

Fiche Google, avis, cohérence, visibilité IA : un plan simple et **mesurable en clients**, pas en « j'aime ».

COMMENT ÇA MARCHE — **SANS ENGAGEMENT**

1 · Audit offert, rapport en 48 h — ce qui vous fait perdre des clients, et le plan pour corriger. **2 · Maquette 24 h après** — vous voyez le résultat avant de payer un centime. **3 · Vous gardez tout** — même si on ne travaille pas ensemble.

CONTACTEZ-MOI SUR SUPERWEBAGENCY.COM

PENSEZ CLIENT, PAS TECHNICIEN

« Si j'étais mon propre client : est-ce que je me **trouverais**, est-ce que j'aurais **confiance**, et est-ce que je saurais **quoi faire** ? »

● SUR TÉLÉPHONE

Pas sur ordinateur — **8 clients sur 10** vous cherchent sur mobile.
C'est là que le test doit se faire.

● 🔄 EN NAVIGATION PRIVÉE

Voir ce que voit **un inconnu** — pas ce que Google vous montre à vous (vos résultats sont optimisés pour votre propre profil).

● EN CLIENTS ET EN EUROS

Jamais en « j'aime ». Un site joli qui n'amène ni appels, ni rendez-vous, ni revenu **ne vaut rien**. La bonne mesure : les actions.

✓ L E S P R É - R E Q U I S

AVANT DE COMMENCER — CE QU'IL VOUS FAUT

● VOTRE MATÉRIEL (5 MINUTES)

- ☐ Votre **téléphone**, en **navigation privée** (Safari : Privée · Chrome : Incognito)
- ☐ **30 à 45 minutes** sans interruption
- ☐ De quoi **noter** : ce guide imprimé, ou notes du téléphone
- ☐ L'accès à votre **fiche Google** et vos pages (pour corriger ensuite)

● VOS INFORMATIONS (10 MINUTES)

- ☐ Vos **infos exactes** du jour : tarifs, horaires, téléphone, adresse, zone
- ☐ La liste de **2-3 concurrents directs** (même métier, même ville)
- ☐ Vos **3 questions clients** les plus fréquentes
- ☐ Un **proche pas à l'aise avec la tech**, joignable pour le test ultime

Budget : 0 €. Tous les outils de ce guide sont 100 % gratuits — zéro technique, zéro euro.

4 QUESTIONS, DANS L'ORDRE

1

ON ME TROUVE ?

Votre nom, votre métier + ville sur Google. Introuvable = le reste ne sert à rien.

- ☐ Taper **votre nom** en navigation privée : vous apparaissez ? avec les bonnes infos ?
- ☐ Taper « **métier + ville** » (ex : plombier + votre ville) : vous êtes où ? Et sur Google Maps ?
- ☐ Votre **fiche Google** existe, avec photos, horaires, téléphone corrects ?
- ☐ Vous existez **en dehors de Facebook** — un site ou une page que VOUS possédez ?
- ☐ Demander à **ChatGPT / Claude** : « Que sais-tu de [mon commerce] à [ma ville] ? » (Prompt 5)

2

ON ME COMPREND ?

En 3 secondes : qui vous êtes, ce que vous faites, comment vous joindre.

- ☐ Le **test des 3 secondes** : un inconnu comprend qui / quoi / où en un coup d'œil ?
- ☐ Le moyen de vous **joindre est évident** — pas caché en bas de page
- ☐ Vos **tarifs** (ou fourchettes) sont visibles — le flou fait fuir
- ☐ **Pas trop d'informations** : l'attention est une ressource rare, une page surchargée noie l'essentiel

3

ON ME FAIT CONFIANCE ?

Avis, vraies photos, infos cohérentes partout. Un doute = client parti. Vos avis, c'est la conversation avec le client qui ne vous connaît pas encore.

- ☐ **10 avis ou plus**, avec une note solide
- ☐ **Chaque avis a une réponse** — répondre montre que vous êtes présent et attentif
- ☐ Des **avis récents** (moins d'un an) — pas seulement des vieux
- ☐ De **vraies photos** : vous, vos réalisations — pas des images de banque
- ☐ **Cohérence partout** : mêmes horaires, tarifs, téléphone sur Google, Facebook et votre site

4

ON PEUT AGIR ?

Appeler, réserver, demander : moins de 10 secondes. 15 questions avant d'agir = le client passe chez le concurrent.

- ☐ **Appeler en 1 clic**, en moins de 10 secondes depuis le mobile
- ☐ **Réserver ou demander en ligne** — pas seulement un formulaire « contactez-moi » que presque personne n'utilise
- ☐ Une **réponse 24 h/24** : chatbot (le minimum aujourd'hui) ou au moins un répondeur — un appel manqué, c'est le concurrent qui décroche
- ☐ Les **questions qu'on se pose avant d'agir** sont adressées (délais, zone, paiement)
- ☐ **UNE action évidente** par page — pas cinq boutons qui se battent

Le ROI se cache à l'étape 4 : trouvé + compris + confiance, mais pas d'action facile = **de l'argent perdu chaque jour**. Et si les gens sont intéressés mais n'agissent pas, c'est un problème de conversion — pas de visibilité.

5 VÉRITÉS QUI DÉRANGENT

● VOTRE FICHE GOOGLE ● COMPTE PLUS QUE VOTRE SITE

C'est la vitrine sur la rue passante : la plupart des clients décident là, avant même de cliquer.

● 8 CLIENTS SUR 10 SONT SUR TÉLÉPHONE

Si l'expérience mobile est pénible, vous perdez 8 clients sur 10 — testez tout sur mobile.

● LA COHÉRENCE BAT LA BEAUTÉ

Un très beau site incohérent fait fuir. Partout pareil : horaires, tarifs, ton, téléphone.

● +3 SECONDES DE ● CHARGEMENT = LA MOITIÉ PART

L'attention est une ressource rare. Testez votre score mobile sur PageSpeed.

● UN AVIS SANS RÉPONSE EST UN CLIENT PERDU

Répondre montre que vous existez et que vous faites attention — dans tous les cas, ça augmente vos chances.

● À RETENIR

Optimisez ce qui existe avant d'ajouter. Une fiche Google soignée + une action en 1 clic battent un site tout neuf sans visiteurs.

7 FUITES INVISIBLES — ET LA QUESTION D'ALERTE

1 • LE MUR DE 21 H

Vos clients cherchent le soir et le week-end.

▲ À 21 h, le client trouve-t-il une réponse — ou un mur ?

2 • 100 % FACEBOOK

Tout dépend d'un algorithme qui change : vous ne possédez rien, c'est fragile.

▲ Si Facebook ferme mon compte demain, que me reste-t-il ?

3 • GOOGLE RACONTE DE VIEILLES INFOS

Anciens horaires, ancien tarif, ancienne adresse : chaque erreur coûte un client.

▲ Ce que Google affiche sur moi est-il exact aujourd'hui ?

4 • L'IA PARLE DE VOUS

Les gens interrogent ChatGPT et Claude — c'est arrivé récemment, et ça va rester.

▲ Que répond l'IA quand on cherche mon métier dans ma ville ?

5 • LES MÊMES QUESTIONS, CHAQUE SEMAINE

Du temps non payé — et des besoins non anticipés sur vos pages.

▲ Mes 3 questions récurrentes ont-elles une réponse visible en ligne ?

6 • L'APPEL MANQUÉ

Un appel sans réponse = le client appelle le concurrent.

▲ Que se passe-t-il quand je ne peux pas décrocher — répondeur, chatbot, rien ?

7 • INTÉRESSÉ... PUIS RIEN

Des visites mais pas d'actions : problème de conversion, pas de visibilité.

▲ Y a-t-il UNE action évidente, faisable en moins de 10 secondes ?

● CHAQUE FUITE

= des clients qui partent **sans bruit**. Colmatez **une fuite par semaine** — dans 7 semaines, votre présence travaille pour vous.

PROMPTS · AUDITER VOTRE PRÉSENCE

PROMPT 1

« ON ME TROUVE ? » — ANALYSER VOS RÉSULTATS GOOGLE

J'ai cherché mon activité sur Google en navigation privée, sur téléphone.
Mon activité : [MÉTIER] à [VILLE]. Mon site : [URL OU « pas de site »].

Recherche 1 – mon nom « [NOM] » : voici ce qui apparaît :

[COLLEZ OU DÉCRIVEZ LES 5 PREMIERS RÉSULTATS]

Recherche 2 – « [MÉTIER] + [VILLE] » : voici ce qui apparaît :

[COLLEZ OU DÉCRIVEZ LES 5 PREMIERS RÉSULTATS + qui est sur la carte]

1. Note ma visibilité sur 5 et explique pourquoi.
2. Liste ce qui manque : fiche Google, site, annuaire, photos...
3. Dis-moi ce que voit un client qui ne me connaît pas : rassurant ou pas ?
4. Donne-moi les 3 actions GRATUITES qui amélioreraient le plus ma visibilité, classées par impact, avec le temps estimé pour chacune.

PROMPT 2

« ON ME COMPREND ? » — LE TEST DES 3 SECONDES

Voici le texte visible en haut de ma page d'accueil (ou de ma fiche Google / page Facebook) : [COLLEZ LE TEXTE OU JOIGNEZ UNE CAPTURE D'ÉCRAN]

Joue le rôle d'un client pressé, sur téléphone, qui ne me connaît pas :

1. En 3 secondes : comprends-tu QUI je suis, ce que je FAIS, et OÙ ?
2. Comment me joindre – est-ce évident ou faut-il chercher ?
3. Mes tarifs (ou une fourchette) sont-ils visibles ?
4. Y a-t-il trop d'informations ? Qu'est-ce qui noie l'essentiel ?
5. Réécris mon accroche en 2 versions : qui / quoi / où + une action claire, compréhensibles en 3 secondes, dans un ton simple et local.

PROMPT 3

« ON ME FAIT CONFIANCE ? » — AUDIT RÉPUTATION + RÉPONSES AUX AVIS

Voici mes avis clients actuels (Google / Facebook) :

[COLLEZ VOS AVIS – avec leur date et s'ils ont une réponse ou non]

1. Analyse ma réputation : note moyenne, fraîcheur (avis de + d'un an ?), proportion d'avis sans réponse, points forts et reproches récurrents.
2. Rédige une réponse personnalisée, dans un ton chaleureux et pro, pour CHAQUE avis sans réponse – positifs inclus (2-3 phrases max).
3. Pour les avis négatifs : réponse calme, factuelle, qui montre au lecteur futur que je prends soin de mes clients. Jamais défensif.
4. Écris-moi un petit message type (SMS/WhatsApp) pour demander un avis à mes bons clients récents – poli, court, avec le lien [LIEN AVIS].

PROMPT 4

LA COHÉRENCE — COMPARER GOOGLE / FACEBOOK / SITE

Compare mes informations publiées sur chaque plateforme et traque toute incohérence. Voici ce qui est affiché aujourd'hui :

- Fiche Google : [COLLEZ horaires, tél, adresse, description, tarifs]
- Page Facebook : [COLLEZ les mêmes infos]
- Mon site : [COLLEZ les mêmes infos]
- La réalité du jour : [COLLEZ vos VRAIES infos actuelles]

1. Liste ligne par ligne chaque différence, même minime (orthographe du nom, numéro, horaires, zone, tarifs).
2. Classe les incohérences par gravité : celles qui font perdre un client tout de suite d'abord.
3. Donne-moi le texte corrigé unique à copier-coller partout.

PROMPT 5

« QUE DIT L'IA DE MOI ? » — À POSER TEL QUEL À CHATGPT ET À CLAUDE

Étape 1 — posez ces questions telles quelles (nouvelle conversation) :

- « Que sais-tu de [NOM DE MON COMMERCE] à [VILLE] ? »
- « Je cherche un bon [MÉTIER] à [VILLE], que me recommandes-tu ? »

Étape 2 — collez les réponses obtenues ici :

[COLLEZ LES RÉPONSES DE CHATGPT ET DE CLAUDE]

1. Analyse : l'IA me connaît-elle ? Les infos sont-elles justes, anciennes, ou inexistantes ? Suis-je recommandé — ou mes concurrents ?
2. Explique d'où l'IA tire ses infos (fiche Google, site, avis, annuaires) et ce que je dois corriger ou publier pour être mieux représenté.
3. Donne-moi un plan en 3 actions pour exister dans les réponses IA — c'est arrivé récemment, mais ça va rester.

PROMPTS · ANALYSER LA CONCURRENCE**PROMPT 6 ★**

L'ANALYSE CONCURRENTIELLE COMPLÈTE — 2-3 CONCURRENTS

Je suis [MÉTIER] à [VILLE]. Analyse ma position face à mes concurrents directs. Voici ce que j'ai relevé (fiches Google, sites, réseaux) :

MOI : note [X] · [X] avis · avis répondus : [oui/non/partiel] ·
site : [URL ou non] · tarifs visibles : [oui/non] · réservation en
ligne : [oui/non] · mes points forts : [LISTE]

CONCURRENT A « [NOM] » : [MÊMES INFOS RELEVÉES]

CONCURRENT B « [NOM] » : [MÊMES INFOS RELEVÉES]

Leurs avis clients marquants (positifs ET négatifs) :

[COLLEZ 5-10 AVIS DE CHAQUE CONCURRENT]

1. Dresse un tableau comparatif : visibilité, réputation, clarté, action.
2. Ce que les clients ADORENT chez eux (à égaler) et ce dont ils se PLAIGNENT (mes opportunités à exploiter).
3. Ce qu'ils font mieux que moi — sans complaisance.
4. Mon positionnement recommandé en 1 phrase : pourquoi me choisir MOI.
5. Les 5 actions concrètes pour les dépasser là où ça compte, classées par impact / effort, avec un délai réaliste pour chacune.

PROMPT 7**LE PLAN D'ACTION — TRANSFORMER VOTRE SCORE /20 EN PRIORITÉS**

Voici mon auto-audit complet :

- Être trouvé : [X]/5 · Être compris : [X]/4 · Confiance : [X]/5 ·
Action + ROI : [X]/6 → TOTAL : [X]/20
- Mes fuites détectées : [LISTEZ : mur de 21h, avis sans réponse...]
- Face à mes concurrents : [COLLEZ LA SYNTHÈSE DU PROMPT 6]
- Mon temps disponible : [X] heures par semaine · Budget : [X € ou 0 €]

1. Diagnostique mon maillon faible : visibilité, clarté, confiance ou conversion ?
2. Donne-moi un plan sur 4 semaines : chaque semaine, 1 à 3 actions max, les gains rapides gratuits d'abord (quick wins).
3. Pour chaque action : l'outil à utiliser, le temps estimé, et comment mesurer que ça marche (en clients ou en euros, jamais en « j'aime »).
4. Dis-moi ce que je dois arrêter de faire car ça ne rapporte rien.

VOUS VS EUX — LA GRILLE EN 20 MINUTES

Choisissez 2-3 concurrents directs (même métier, même ville). En navigation privée, relevez chaque critère depuis leur fiche Google et leur site — puis remplissez et comptez les ✓.

CRITÈRE	VOUS	CONCURRENT A	CONCURRENT B
Position sur « métier + ville » (carte Google)			
Note et nombre d'avis			
Avis avec réponse du propriétaire			
Avis récents (moins de 6 mois)			
Vraies photos (pas des images de banque)			
Tarifs ou fourchettes visibles			
Appel en 1 clic depuis le mobile			
Réservation / demande en ligne			
Réponse 24/7 (chatbot, répondeur)			
Vitesse mobile (score PageSpeed)			

● OÙ REGARDER

Leur **fiche Google Maps** (avis, photos, réponses), leur **site sur mobile**, et la **bibliothèque publicitaire Meta** pour voir leurs pubs en cours.

● LIRE LEURS AVIS NÉGATIFS

Les reproches récurrents faits à vos concurrents = **vos arguments de vente**. « Injoignable » chez eux ? Mettez « réponse en moins d'1 h » chez vous.

● LA RÈGLE D'OR

On s'inspire, on ne copie pas. L'objectif : **1 case ✓ de plus qu'eux chaque semaine**, sur les critères qui mènent à l'action.

ZÉRO TECHNIQUE, ZÉRO EURO

VÉRIFIER	OUTIL · LIEN	USAGE
Me trouver	Google en navigation privée	Tapez votre nom, puis « métier + ville » — voyez ce que voit un inconnu
Ma fiche	Google Maps google.com/maps	Regardez votre commerce — et ceux des concurrents — avec les yeux d'un inconnu
Ma vitesse	PageSpeed pagespeed.web.dev	Lisez le score MOBILE — +3 secondes de chargement, la moitié part
Mon mobile	Votre téléphone	Appeler ou réserver en moins de 10 secondes ? Chronométrez vraiment
Ma réputation	Vos avis	Comptez les avis sans réponse et ceux de plus d'un an
L'IA	ChatGPT / Claude chatgpt.com · claude.ai	« Que sais-tu de [mon commerce] à [ma ville] ? » — l'IA aussi parle de vous (Prompt 5)
✕ Leurs pubs	Bibliothèque publicitaire Meta facebook.com/ads/library	Voyez toutes les pubs en cours de vos concurrents — offres, messages, promos
La demande	Google Trends trends.google.com	Ce que les gens cherchent dans votre région, et quand (saisonnalité)
La veille	Google Alerts google.com/alerts	Recevez un mail quand on parle de vous — ou de vos concurrents

● LE TEST ULTIME

Demandez à un **proche pas à l'aise avec la tech** (souvent 60 ans et +) de vous chercher et de vous contacter, **sans aide**. Les profils technophiles vous trouveront toujours — ce sont les autres qu'il faut vérifier. **Si votre tante y arrive en 2 minutes, vos clients aussi.**

NOTEZ-VOUS SUR 20

1 point par case cochée — tout se vérifie en navigation privée, sur téléphone. Refaites le test chaque mois : la note doit monter.

/5 ÊTRE TROUVÉ

- ☐ Mon nom en navigation privée → je ressors
- ☐ « Métier + ville » → j'apparais (résultats ou carte)
- ☐ Ma fiche Google existe, complète et exacte
- ☐ J'existe hors Facebook — un espace que je possède
- ☐ L'IA (ChatGPT / Claude) donne des infos justes sur moi

/4 ÊTRE COMPRIS

- ☐ Qui / quoi / où compris en 3 secondes
- ☐ Le moyen de me joindre est évident
- ☐ Mes tarifs (ou fourchettes) sont visibles
- ☐ Pas de surcharge — l'essentiel ressort

/5 INSPIRER CONFIANCE

- ☐ 10 avis ou plus
- ☐ Tous mes avis ont une réponse
- ☐ Des avis de moins d'un an
- ☐ De vraies photos — pas d'images de banque
- ☐ Infos cohérentes sur Google, Facebook et mon site

/6 ACTION + ROI

- ☐ Appel en 1 clic, en moins de 10 secondes
- ☐ Réservation ou demande possible en ligne
- ☐ Une réponse 24/7 : chatbot ou répondeur
- ☐ Les questions d'avant-achat sont adressées
- ☐ Je compte les appels / RDV venus du web
- ☐ Je connais mes coûts en ligne et mon retour

16-20

Votre présence travaille pour vous. Optimisez, n'ajoutez pas — et surveillez la grille concurrentielle.

10-15

Fondations OK, mais fuites précises — corrigez d'abord « Action + ROI » : c'est là que dort l'argent.

< 10

Votre présence vous coûte plus qu'elle ne rapporte. Chaque semaine compte — reprenez à la question 1, une fuite à la fois.

VOTRE PARCOURS — ET LA SUITE

● 1 • AUDITEZ-VOUS

30-45 min, téléphone, navigation privée : les 4 questions, puis votre **score sur 20**. Refaites-le chaque mois.

● 2 • COMPAREZ-VOUS

La grille face à **2-3 concurrents** + leurs avis négatifs = vos arguments. Objectif : 1 case ✓ de plus par semaine.

● 3 • COLMATEZ

1 fuite par semaine, gains rapides gratuits d'abord (Prompt 7). Mesurez en clients et en euros — jamais en « j'aime ».

UN REGARD EXTÉRIEUR ? JE FAIS CET AUDIT POUR VOUS. GRATUITEMENT.

RAPPORT EN 48 H

MAQUETTE 24 H APRÈS

VOUS GARDEZ TOUT

Sans engagement — même si on ne travaille pas ensemble. Bouton WhatsApp et réservation directe dans mon calendrier, sur mon site.

RÉSERVEZ SUR SUPERWEBAGENCY.COM