

DIGITAL

Boostez votre visibilité avec les avis clients sur Google

Les avis clients sur Google ne sont plus uniquement l'affaire des restaurants ou commerces de proximité. Certains l'ont bien compris, **la fiche Google d'un cabinet peut être une vitrine digitale puissante à ne pas négliger.**

Avec une fiche Google My Business optimisée, vous bénéficiez **d'un outil gratuit, largement plébiscité par les utilisateurs et décisif pour convaincre vos futurs clients.** Dans un monde où la première impression se joue en ligne, pourquoi ne pas tirer parti de cette opportunité ?

Découvrez dans cette fiche conseil **comment exploiter au mieux cet outil pour développer la visibilité et la crédibilité de votre cabinet d'expertise comptable.**



Boostez votre visibilité avec les avis clients sur Google

01.

Pourquoi une fiche Google My Business est indispensable

Gratuité et accessibilité

L'un des plus grands avantages de cet outil est qu'il est **entièrement gratuit**. Avec une fiche Google optimisée, votre cabinet peut apparaître directement dans les recherches locales effectuées par vos futurs clients.

Une portée immense

Google est le moteur de recherche **le plus utilisé au monde**. Que ce soit pour trouver un restaurant ou un expert-comptable, vos prospects se tournent vers Google pour trouver **des informations fiables et actualisées**.

Pourquoi pas vous ?

Un restaurant a une fiche Google pour attirer des clients affamés. Alors pourquoi pas un cabinet d'expertise comptable pour éclairer et accompagner les entreprises ? **La fiche Google est votre carte de visite digitale !**

02.

Complétez et optimisez votre fiche

Pour que votre fiche soit efficace, chaque section doit être **complète et pertinente**.

Comment ?

- **Description claire et engageante** : Mettez en avant vos services, vos spécialisations et vos points forts. Par exemple, mentionnez des services comme l'optimisation fiscale, le conseil patrimonial ou encore la gestion sociale.
- **Informations pratiques** : Assurez-vous que vos horaires d'ouverture et vos coordonnées sont exacts et mis à jour régulièrement.
- **Photos professionnelles** : Ajoutez des photos de vos bureaux, de votre équipe ou encore des supports de travail. Cela humanise votre cabinet et renforce la confiance.

NOTRE TIPS :

Personnalisez l'URL de votre fiche pour la rendre plus professionnelle et facile à partager.



03.

Collectez des avis pour asseoir votre crédibilité

Les avis clients sont une preuve sociale importante et l'un des leviers les plus efficaces pour rassurer vos prospects. En voyant des retours positifs et authentiques, **ils se sentiront en confiance pour faire appel à vos services**. Mais obtenir des avis pertinents demande une stratégie bien rodée.

Nos conseils pour récolter des avis facilement :

- **Demandez au bon moment** : L'instant idéal pour solliciter un avis est juste après la finalisation d'une mission ou d'un accompagnement. Vos clients sont alors dans un état d'esprit positif à l'idée de partager leur satisfaction.
- **Rendez la démarche simple** : Fournissez un lien direct vers votre fiche Google dans vos emails ou SMS. Moins il y a d'étapes, plus vos clients seront enclins à laisser un avis.
- **Personnalisez votre demande** : Adoptez un ton chaleureux et humain. Par exemple, « *Nous sommes ravis de vous avoir accompagné dans votre projet. Votre avis compte beaucoup pour nous et aide d'autres entreprises à mieux nous connaître.* »
- **Encouragez les avis détaillés** : Demandez à vos clients de préciser ce qu'ils ont apprécié : la réactivité, les conseils personnalisés ou la qualité de la relation humaine. Ces éléments concrets apportent plus de crédibilité.
- **Formez vos équipes** : Si plusieurs collaborateurs interagissent avec vos clients, sensibilisez-les à l'importance des avis et encouragez-les à en parler naturellement.
- **Demandez directement** : Après une mission complétée avec succès, sollicitez vos clients satisfaits. N'hésitez pas à leur envoyer un lien direct vers votre fiche Google par email ou SMS.
- **Automatisez le processus** : Incluez une demande d'avis dans vos communications standards (emails de suivi, signature email, newsletters ou factures).

L'importance de répondre aux avis :

Répondez systématiquement aux avis, qu'ils soient positifs ou négatifs. Cela montre que vous êtes à l'écoute et soucieux d'améliorer vos services.

- **Positivez** : Remerciez vos clients pour leurs retours positifs avec des réponses personnalisées.
- **Gérez les critiques intelligemment** : Une réponse respectueuse et constructive à un avis négatif montre que vous prenez les retours au sérieux et que vous êtes dans une démarche d'amélioration continue.

NOTRE TIPS :

Intégrez une incitation discrète dans vos signatures email ou documents (par exemple : « *Partagez votre expérience avec nous sur Google !* »). Cela reste subtil, mais efficace pour rappeler l'importance des avis.



04.

Partagez votre fiche pour maximiser sa visibilité

Une fiche Google bien remplie n'a de valeur que si elle est vue. **Faites-en un outil central de votre stratégie de communication.**

Comment ?

- **Intégrez-la dans vos emails :** Ajoutez un lien vers votre fiche Google dans votre signature email.
- **Diffusez-la sur vos réseaux sociaux :** Postez un lien vers votre fiche avec un appel à l'action pour inciter vos abonnés à laisser un avis.
- **Incluez-la dans vos supports papier :** Mentionnez-la sur vos cartes de visite ou flyers.

NOTRE TIPS :

Organisez une campagne spéciale pour encourager vos clients à partager des avis **pendant une période définie**, par exemple en fin d'année ou après la période fiscale.

Pour conclure

Votre fiche Google My Business **est bien plus qu'une simple carte de visite digitale.**

Elle est un **levier de visibilité puissant**, accessible gratuitement, et idéale pour renforcer votre crédibilité. En collectant des avis clients et en exploitant stratégiquement cet outil, **vous positionnez votre cabinet d'expertise comptable comme une référence incontournable** pour vos clients et prospects.

Classe 7 est à vos côtés pour vous accompagner dans la mise en place et l'optimisation de votre stratégie digitale.



N'attendez plus !
Contactez-nous pour propulser la visibilité de votre cabinet !

CLASSE 7.FR