

## STRATÉGIE CABINET

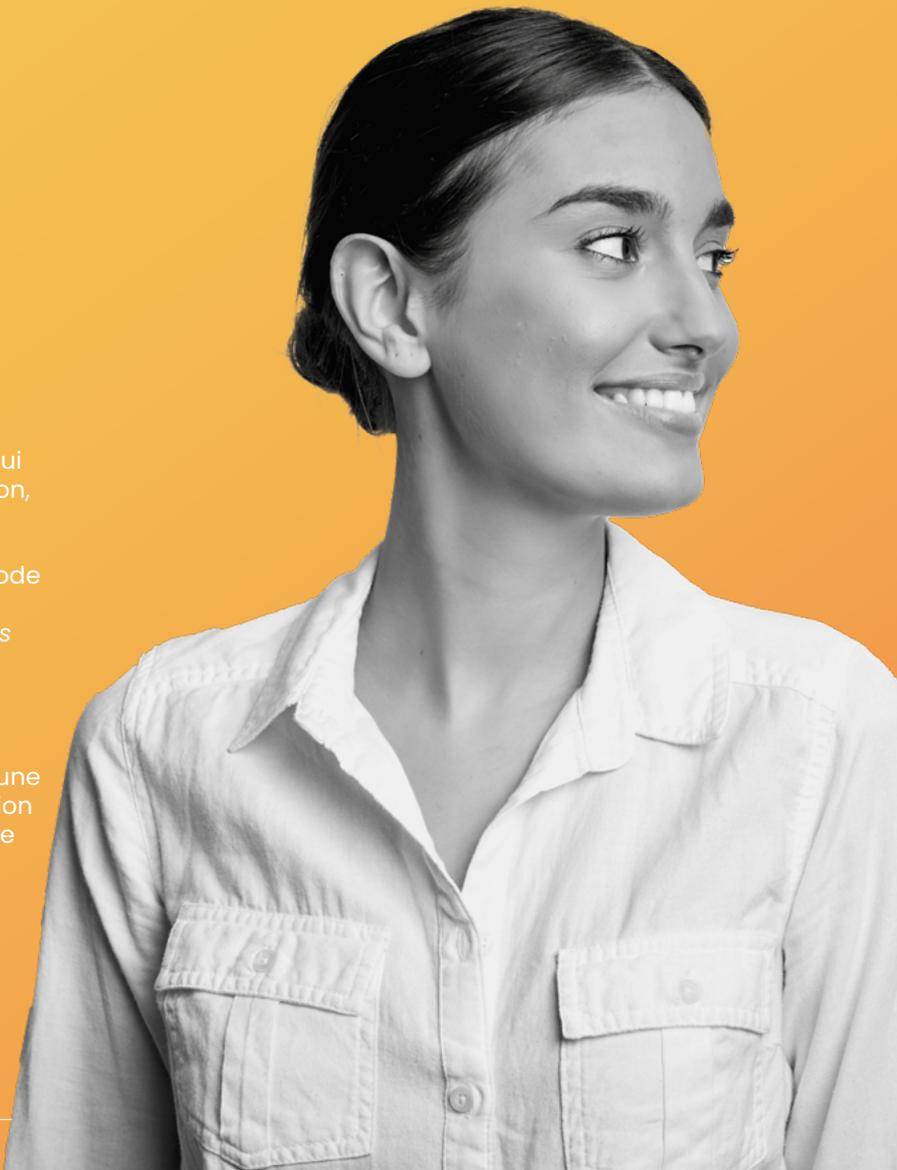
# Créateurs de cabinet : les 5 clés pour une com' réussie lors de votre lancement !

Tous les créateurs partagent un point commun : celui d'être très occupés (choix des outils, de l'implantation, premiers recrutements, premières missions...).

Et la communication dans tout ça ? Dans cette période fondatrice, ils peuvent être tentés de la reléguer au 2nd plan. « *Je m'en occuperai plus tard, ce n'est pas ma priorité.* ». Quel dommage ! **Car réfléchir à sa communication, c'est se donner l'opportunité de réfléchir à sa stratégie.**

La création d'un cabinet d'expertise comptable est une aventure excitante mais exigeante. La communication joue un rôle essentiel pour poser les bases solides de votre activité et attirer vos premiers clients.

**Voici une série de conseils actionnables pour vous accompagner dans cette étape cruciale.**





# 5 conseils en communication pour vous lancer. Disposer d'une communication professionnelle pour donner une bonne image.

## 01.

### Choisir un nom de cabinet impactant

#### Pourquoi c'est important ?

Un nom pertinent et mémorable est le premier point de contact avec vos futurs clients. Il doit refléter vos valeurs, votre expertise et votre vision. Un bon nom peut également faciliter votre référencement naturel en ligne (SEO) et renforcer votre positionnement sur le marché.

#### Comment ?

- **Clarté et simplicité** : Privilégiez un nom court, facile à prononcer et à retenir. Un nom complexe pourrait rendre votre cabinet difficile à identifier rapidement.
- **Pertinence** : Faites référence à votre domaine d'activité ou à vos spécialisations pour susciter immédiatement l'intérêt de vos prospects.
- **Vérification juridique** : Assurez-vous que le nom choisi est disponible et protégez-le en le déposant auprès de l'INPI, afin d'éviter tout litige ultérieur. Pensez également à vérifier la disponibilité du nom de domaine associé. Pour cela, les sites data.inpi.fr et OVH seront vos meilleurs alliés !

#### NOTRE TIPS :

##### Démarquez-vous !

Évitez les noms trop traditionnels comme «Cabinet + nom de l'associé» ou des anagrammes de mots-clés (e.g., AGC Audit Gestion Conseil). Privilégiez l'originalité pour vous démarquer sur votre marché.

## 02.

### Créer un logo professionnel et identifiable

#### Pourquoi c'est important ?

Votre logo représente votre identité visuelle. Il doit inspirer confiance et professionnalisme tout en restant mémorable. Un bon logo renforce votre crédibilité et contribue à véhiculer une image cohérente de votre cabinet.

#### Comment ?

- **Faites appel à un professionnel** : investir dans un graphiste garantit un résultat de qualité, adapté à vos besoins et unique.
- **Simplicité visuelle** : préférez des formes épurées et une typographie claire. Un logo trop chargé peut distraire et rendre difficile la reconnaissance de votre marque.
- **Cohérence des couleurs** : utilisez une palette de couleurs en phase avec vos valeurs (bleu pour la fiabilité, vert pour la croissance, etc.). Des couleurs bien choisies aident à créer une identité forte.

#### NOTRE TIPS :

##### Un joli logo uniquement en JPEG est un joli logo inutilisable !

Assurez-vous de disposer de plusieurs formats pour votre logo (vectorisé, RVB, CMJN, etc.) afin qu'il soit parfaitement adaptable à tous les supports : papeterie, site web, réseaux sociaux, goodies ou impressions grand format.



## 03. Développer une papeterie cohérente

### Pourquoi c'est important ?

La papeterie professionnelle (cartes de visite, papier à en-tête, signature mail) est essentielle pour renforcer votre crédibilité et votre image de marque. Ces supports sont souvent vos premiers outils de communication lors des interactions avec des clients ou partenaires potentiels. De véritables incontournables !

### Comment ?

- **Cartes de visite** : Optez pour un design élégant avec vos coordonnées et votre logo. Une carte bien conçue laisse une impression durable.
- **Papier à en-tête** : Prévoyez un modèle pour vos devis, factures et correspondances. Cela renforce le professionnalisme de vos documents.
- **Signature email** : Intégrez votre logo, votre fonction, et vos coordonnées pour des échanges professionnels uniformes et impactants.

### NOTRE TIPS :

**Qui a dit que le papier était "has been" ?** Dans un monde où le papier se fait rare, une carte de visite bien conçue sort du lot : **elle capte l'attention**, reste en mémoire, et vous distingue dans un univers ultra-digitalisé.

## 04. Lancer un site internet attractif

### Pourquoi c'est important ?

Un site internet est votre vitrine en ligne. Il permet à vos clients de vous trouver, de comprendre vos services et de vous contacter facilement. Il est un outil clé pour renforcer votre crédibilité dans un marché concurrentiel.

### Comment ?

- **Structure claire** : Prévoyez une page d'accueil engageante, une page « À propos » pour présenter votre parcours, et une page de contact. Une navigation intuitive est essentielle.
- **Optimisation mobile** : Assurez-vous que votre site est adapté aux smartphones, car une grande partie des utilisateurs accéderont à votre site via ces appareils.
- **Contenu pertinent** : Présentez vos services, partagez des conseils pratiques pour vos clients, et incluez des témoignages pour renforcer votre crédibilité.

### NOTRE TIPS :

La création d'un site internet peut représenter **un investissement important** par rapport aux autres démarches de communication. Il est bon de savoir que des tarifs intéressants **sont proposés par les agences de communication pour les créateurs de cabinet** (en tout cas, chez Classe 7 ça existe !).



## 05.

### Utiliser les réseaux sociaux pour accroître votre visibilité

#### Pourquoi c'est important ?

Les réseaux sociaux, comme LinkedIn, sont des leviers puissants pour développer votre notoriété et interagir directement avec vos clients, prospects et partenaires. Ils permettent de mettre en avant votre expertise et de créer un lien de confiance.

#### Comment ?

- **Créez une page LinkedIn :** Partagez des articles, des conseils et des mises à jour sur votre activité pour positionner votre cabinet comme un acteur incontournable.
- **Planifiez vos publications :** Postez régulièrement pour maintenir l'engagement et renforcer votre présence en ligne.
- **Mettez en avant votre expertise :** Proposez des contenus qui répondent aux problématiques de vos clients, comme des analyses ou des conseils personnalisés.

#### NOTRE TIPS :

Utilisez votre compte LinkedIn personnel comme appui pour booster votre page cabinet. **Faites savoir à votre réseau existant que votre cabinet a été créé !**



## 06.

### Optimiser une fiche Google My Business

#### Pourquoi c'est important ?

Avoir une fiche Google My Business optimisée est une opportunité majeure pour augmenter votre visibilité locale et renforcer votre crédibilité. L'avantage principal ? Elle est entièrement gratuite et constitue l'un des outils les plus utilisés par les clients pour trouver un prestataire ou vérifier sa fiabilité.

#### Comment ?

- **Complétez toutes les sections :** Ajoutez une description claire et engageante de votre cabinet, vos horaires, vos coordonnées, et le lien vers votre site internet.
- **Publiez des photos professionnelles :** Montrez votre équipe, vos locaux et des illustrations de vos services pour créer un lien de confiance.
- **Utilisez les posts Google :** Ces mini-publications permettent de partager des actualités, promotions ou conseils directement sur votre fiche.

#### NOTRE TIPS :

**Encouragez les avis :** Qui de mieux pour parler de votre travail que vos clients ? Les avis clients jouent un rôle clé dans la décision des prospects, alors incitez-les à partager leur expérience !





Pour conclure

## La communication **est un levier incontournable** pour un **lancement de cabinet réussi !**

Elle ne se limite pas à un simple habillage : **elle constitue le fondement de votre image de marque et de votre visibilité.** En investissant dans votre communication dès les premiers pas de votre cabinet, vous vous assurez de capter l'attention de vos futurs clients.

En complément, des initiatives comme **l'adhésion au CJEC** ou l'utilisation stratégique des **réseaux sociaux** vous offriront des opportunités de développement et de création de réseau.



Rappelez-vous, chaque action, même simple, peut être le déclencheur d'une croissance durable.

**Classe 7 est à vos côtés pour faire de votre communication un véritable atout.**



**Contactez-nous** pour découvrir nos solutions spécialement conçues pour les créateurs de cabinet !



Engagée auprès des Experts-Comptables pour révéler leur cabinet