KIT À FAIRE SOI-MÊME

# Kit Vitrine Pro

## Ta fiche Google et tes réseaux prêts à rassurer tes futurs clients, en 2 heures.

Pour les entreprises de l'habitat, de la rénovation et de l'aménagement.

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Être trouvé | Être compris | Rassurer | Convaincre | Déclencher la demande de devis |

Nathalie Play · Vedène, Vaucluse · **www.nydea.fr**

AVANT DE COMMENCER

# Ton client te cherche avant de t'appeler

Avant de t'appeler, un particulier fait presque toujours la même chose : il tape ton nom ou ton métier sur Google, il regarde ta fiche, puis il va voir tes réseaux.

En quelques secondes, il se pose trois questions :

- Est-ce que cette entreprise fait ce dont j'ai besoin ?
- Est-ce qu'elle intervient chez moi ?
- Est-ce que je peux lui faire confiance ?

Si ta fiche ou ton profil ne répondent pas clairement, il passe au suivant. Même si ton travail est excellent.

**Ce kit sert à une seule chose : que ta vitrine en ligne réponde à ces trois questions.** Tout est prêt à copier. Tu n'as pas besoin d'être à l'aise avec les réseaux.

**Prépare :** 2 heures devant toi, ton téléphone et 10 photos de tes chantiers récents (avant, pendant, après).

## Qui je suis

Je m'appelle Nathalie Play, je suis Social Media Manager à Vedène, dans le Vaucluse. Avec Nydea, j'accompagne les entreprises de l'habitat, de la rénovation et de l'aménagement. J'ai créé et je gère depuis le début les pages de Desjoyaux 84 (piscines) et d'EP Spas (spas et spas de nage).

## Comment lire ce kit

Ce kit te tutoie. Les textes prêts à copier, eux, vouvoient tes clients, comme c'est l'usage dans l'habitat. Si tu tutoies déjà ta clientèle, adapte-les. Les passages entre crochets [ ] sont à remplacer par tes informations.

LA MÉTHODE

# 5 étapes, dans l'ordre

Chaque étape répond à une question que se pose ton futur client. Coche au fur et à mesure.

| | | |
|---|---|---|
| 1 | **Être trouvé**<br>Ta fiche Google est complète et juste. | **45 min** |
| 2 | **Être compris**<br>Ton nom, ta photo et ta bio disent ton métier et ta zone. | **15 min** |
| 3 | **Rassurer**<br>Tes stories à la une montrent tes chantiers, tes avis et ta façon de travailler. | **30 min** |
| 4 | **Convaincre**<br>3 publications épinglées présentent ton entreprise à ceux qui découvrent ton profil. | **20 min** |
| 5 | **Déclencher la demande de devis**<br>Partout, ton client sait comment te joindre. | **10 min** |

## Ta checklist

**Fiche Google**

- [ ] Le nom est celui de mon entreprise, sans mot-clé ajouté
- [ ] La catégorie principale décrit mon métier exact
- [ ] Ma zone d'intervention est indiquée
- [ ] Mes horaires et mon téléphone sont à jour
- [ ] Ma description est remplie
- [ ] Mes services sont listés
- [ ] J'ai ajouté au moins 10 photos récentes
- [ ] J'ai répondu à mes derniers avis

**Profil Instagram / Facebook**

- [ ] Ma photo de profil est lisible en tout petit
- [ ] Mon nom affiché contient mon métier et ma ville
- [ ] Ma bio dit ce que je fais, où, et comment me contacter
- [ ] Le bouton contact ou le lien mène à un devis ou à mon numéro

**Rassurer et convaincre**

- [ ] J'ai au moins 4 stories à la une
- [ ] J'ai 3 publications épinglées
- [ ] Mes publications récentes montrent de vrais chantiers

ÉTAPE 1 · ÊTRE TROUVÉ

# Ta fiche Google

C'est souvent la première chose qu'un client voit. C'est aussi la plus rapide à améliorer. Tout se fait depuis ton compte Google Business Profile, sur ordinateur ou dans l'application Google Maps.

## 1 Le nom

Écris le nom de ton entreprise tel qu'il figure sur ton camion, ton enseigne ou tes devis. Rien d'autre.

> **À ÉVITER** « Dupont Maçonnerie – Maçon pas cher Avignon ». Google interdit d'ajouter des mots-clés, des slogans ou une ville dans le nom, et peut suspendre la fiche.

## 2 La catégorie

Choisis une catégorie principale qui décrit ton métier exact (« Maçon », « Menuisier », « Paysagiste », « Constructeur de piscines »…). Ajoute seulement les catégories secondaires qui correspondent vraiment à ce que tu fais. Moins, mais juste.

## 3 L'adresse et la zone d'intervention

Tu reçois des clients dans un local, un magasin ou un showroom ? Affiche l'adresse.

Tu travailles uniquement chez tes clients ? Masque ton adresse et indique ta zone d'intervention (les villes ou départements où tu interviens). Google demande qu'elle ne dépasse pas, en règle générale, environ 2 heures de route depuis ta base.

## 4 Horaires, téléphone, site

Mets des horaires réalistes, ceux où l'on peut te joindre. Indique un numéro où l'on peut vraiment te joindre. Si tu as un site, mets son adresse complète.

## 5 La description (750 caractères maximum)

Pas de lien, pas de prix, pas de promotion : Google les refuse. Parle de ton métier, de ta zone et de ta façon de travailler.

**À COPIER ET COMPLÉTER**

[Nom de l'entreprise] réalise [vos travaux principaux : ex. extensions, murs, dalles et terrasses] pour les particuliers [et les professionnels] à [Ville] et dans un rayon de [X] km ([2 ou 3 villes voisines]).
[Depuis 20XX / Entreprise familiale / Artisan installé à Ville] : nous suivons chaque chantier de l'étude au nettoyage final.
Nous vous conseillons sur [les matériaux / les solutions adaptées à votre maison] et vous remettons un devis détaillé avant le démarrage.
[Labels ou garanties, uniquement si vous les avez : RGE, Qualibat, garantie décennale…]
Contactez-nous pour parler de votre projet.

## 6 Les services

Liste chaque prestation séparément : « Construction d'extension », « Rénovation de façade », « Pose de terrasse »… C'est ce que les clients tapent dans Google.

## 7 Les photos

Ajoute ton logo, une photo de couverture, puis au moins 10 photos de chantiers récents : avant, pendant, après. Ajoute-en à chaque chantier terminé. Seulement tes propres photos, de tes propres chantiers.

## 8 Les avis

Demande un avis à chaque client satisfait, juste après la fin du chantier, avec le lien de ta fiche (bouton « Demander des avis »). Réponds à tous les avis, même anciens : les modèles sont page 10.

**INTERDIT** Ne propose jamais de cadeau ou de remise en échange d'un avis : Google l'interdit.

ÉTAPE 2 · ÊTRE COMPRIS

# Ton nom, ta photo, ta bio

En une seconde, on doit comprendre ton métier et ta zone. Sur Instagram comme sur Facebook.

## La photo de profil

Ton logo s'il est lisible en tout petit, sinon ton portrait. Fais le test : regarde-la en taille réduite sur ton téléphone. Si on ne la lit pas, change-la.

## Le nom affiché (Instagram)

C'est le champ « Nom », pas ton @. Il est pris en compte dans la recherche Instagram.

> **MODÈLE**
>
> [Nom de l'entreprise] | [Métier] [Ville]
> Exemple : Dupont Maçonnerie | Maçon Avignon

## La bio, en 4 lignes

1. Ton métier et ta ville
2. Ce que tu fais concrètement
3. Un repère qui rassure (zone, label, magasin)
4. Comment te contacter

Ajoute dans ton profil professionnel un bouton « Appeler » ou « E-mail », ou un lien vers ta page de devis.

## 7 bios prêtes à adapter

Une par famille de métiers. Instagram limite la bio à 150 caractères : vérifie après avoir remplacé les crochets.

### CONSTRUCTION ET GROS ŒUVRE

Maçon à [Ville] · Extensions, murs, dalles, terrasses
Chantiers à [X] km autour de [Ville]
Votre projet ? Devis sur rendez-vous 👇

### RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Isolation et chauffage · [Ville] et alentours
[Label RGE, si tu l'as]
Des travaux pour une maison plus confortable 👇

### MENUISERIE, FERMETURES, PERGOLAS

Fenêtres, portes, volets, pergolas · [Ville]
Sur mesure, posés par nos soins
Nos dernières poses en stories · Devis 👇

### AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR

Cuisines, salles de bain, dressings · [Ville]
De la conception à la pose
Avant/après en stories · Un projet ? 👇

### EXTÉRIEUR ET PAYSAGE

Paysagiste à [Ville] · Jardins, terrasses, clôtures
Création et entretien sur [zone]
Votre projet extérieur commence ici 👇

### PISCINE, SPA, BIEN-ÊTRE EXTÉRIEUR

Piscines et spas · [Ville]
Construction, rénovation, entretien
Magasin [adresse] ou sur rendez-vous 👇

### ARCHITECTURE ET MAÎTRISE D'ŒUVRE

Architecte à [Ville] · Maisons, extensions, rénovations
Du permis de construire au suivi de chantier
Premier rendez-vous 👇

ÉTAPE 3 · RASSURER

# Tes stories à la une

Elles restent en haut de ton profil : c'est ton showroom permanent. Commence avec 4, puis passe à 6.

**1. Réalisations**

5 à 10 photos de chantiers terminés, les plus beaux en premier. Ajoute une ligne : type de travaux + ville.

**2. Avant/Après**

Le même endroit, avant et après. C'est souvent ce qui convainc le plus.

**3. Avis**

Captures de tes avis Google, avec l'accord du client si son nom apparaît. Sinon, masque-le.

**4. Qui on est**

Ou « Qui je suis » si tu es seul. Toi ou ton équipe sur un chantier, ton camion, ton atelier ou ton magasin. Les gens veulent savoir qui va venir chez eux.

**5. Zone & contact**

Une carte simple de ta zone d'intervention, ton numéro, tes horaires.

**6. Avant votre devis**

Les questions qu'on te pose toujours : délais, déroulement d'un chantier, ce qu'il faut préparer, comment se passe le devis.

**Astuce :** une même couverture (icône ou photo, même couleur) pour les 6 stories à la une. Mets à jour « Réalisations » à chaque chantier terminé.

ÉTAPE 4 · CONVAINCRE

# Tes 3 publications épinglées

Épingle-les en haut de ton profil. Celui qui découvre ton compte comprend en 10 secondes qui tu es. Remplace uniquement par ce qui est vrai pour ton entreprise.

**PUBLICATION 1 · QUI NOUS SOMMES · PHOTO : TOI OU TON ÉQUIPE SUR UN CHANTIER**

[Prénom], [métier] à [Ville] depuis [année].
[Une phrase sur l'entreprise : entreprise familiale / artisan indépendant / équipe de X personnes.]
Ici, vous verrez nos chantiers, nos conseils et la réalité de notre métier.
📍 Nous intervenons à [Ville] et dans un rayon de [X] km.

**PUBLICATION 2 · CE QUE NOUS FAISONS · CARROUSEL : UNE PHOTO PAR TYPE DE TRAVAUX**

Ce que nous réalisons :
→ [Travaux 1]
→ [Travaux 2]
→ [Travaux 3]
Pour les particuliers [et les professionnels], de [ville] à [ville].
Un projet ? Envoyez-nous un message avec quelques photos de l'existant.

**PUBLICATION 3 · POURQUOI NOUS FAIRE CONFIANCE · PHOTO : UN AVANT/APRÈS OU UNE CAPTURE D'AVIS**

Avant de confier des travaux, on a besoin d'être rassuré. C'est normal.
Ce que vous pouvez attendre de nous :
✓ un devis détaillé avant tout démarrage
✓ [une personne qui suit votre chantier du début à la fin]
✓ [un chantier propre, rangé chaque soir]
✓ [vos garanties : décennale, label…]
Nos réalisations sont dans les stories à la une « Réalisations ».

MODÈLES

# 10 réponses aux avis Google

Réponds vite, avec le prénom du client, et reprends un détail de son avis : on voit que tu l'as lu. Ne copie pas la même réponse partout.

## Avis positifs

1

Merci [Prénom] ! Ravis que [la terrasse / la salle de bain] vous plaise. C'était un plaisir de travailler sur ce projet avec vous. Profitez-en bien !

2

Merci beaucoup [Prénom] pour ce retour. Vous parlez de [la propreté du chantier / du respect des délais] : c'est un point auquel toute l'équipe tient. À bientôt !

3

Merci [Prénom] ! Votre [cuisine] était un beau défi avec [la pente / le petit espace / l'ancienne maison]. Contents du résultat, et encore merci pour votre confiance.

4

Un grand merci [Prénom]. Votre recommandation compte beaucoup pour une entreprise comme la nôtre. N'hésitez pas à nous recontacter pour [l'entretien / votre prochain projet].

5

Merci [Prénom] pour ces 5 étoiles ! On garde un très bon souvenir de ce chantier à [Ville].



Nydea

## Avis mitigés

**6**

Merci [Prénom] pour votre avis honnête. Nous sommes contents que le résultat vous plaise, et nous avons bien noté [le retard / le point évoqué]. Nous en tirons les leçons. N'hésitez pas à nous appeler si vous souhaitez en parler.

**7**

Merci [Prénom]. Vous avez raison sur [point], et nous travaillons à l'améliorer. Si quelque chose n'est pas réglé, appelez-nous au [numéro] : nous trouverons une solution.

## Avis négatifs

**8**

Bonjour [Prénom], nous sommes désolés que votre expérience ne soit pas à la hauteur de vos attentes. Pouvez-vous nous appeler au [numéro] pour que nous en parlions directement ?

**9**

Bonjour [Prénom], merci d'avoir pris le temps d'écrire. Nous comprenons votre mécontentement concernant [point]. [Une phrase factuelle et calme, sans détail privé.] Nous restons disponibles au [numéro] pour trouver une solution ensemble.

## Avis sans texte

**10**

Merci [Prénom] pour votre note ! Au plaisir de vous retrouver pour un prochain projet.

**À NE JAMAIS FAIRE** Répondre sous le coup de l'énervement, citer des informations privées (adresse, montant, détails du chantier), ou se justifier longuement. Les futurs clients lisent ta réponse plus que l'avis.

MODÈLES

# 15 hooks chantier prêts à utiliser

Le hook, c'est la première phrase de ta publication ou le texte sur ta vidéo. Il donne envie de regarder la suite.

1. 3 semaines de chantier en 10 secondes.
2. Ce que personne ne voit sur un chantier de [type de travaux].
3. Pourquoi on commence toujours par [étape] ?
4. 3 questions à poser avant de signer un devis de [travaux].
5. Ce [mur / sol / plafond] cachait une surprise.
6. Le détail qui fait durer une [terrasse / toiture / piscine].
7. « Combien de temps dure un chantier de [x] ? » On vous répond.
8. Ce que nos clients voulaient. Ce que nous avons fait.
9. Le bon moment pour lancer vos travaux de [x].
10. L'erreur qu'on voit souvent sur les [x] (et comment l'éviter).
11. Une journée sur notre chantier à [Ville].
12. [Matériau A] ou [Matériau B] : ce qu'on conseille, et pourquoi.
13. Ce que comprend vraiment notre devis.
14. Le chantier est fini. Voici ce qui se passe ensuite.
15. Avant / après : à [Ville], [type de travaux].

**Astuce :** un chantier = au moins 3 publications (avant, pendant, après).

ÉTAPE 5 · DÉCLENCHER LA DEMANDE DE DEVIS

# Ton client peut-il te joindre en un geste, partout ?

Ta vitrine donne envie. Il reste à rendre la prise de contact évidente, à chaque endroit où ton futur client te découvre.

- [ ] Fiche Google : téléphone et site à jour
- [ ] Instagram / Facebook : bouton « Appeler » ou « E-mail » activé
- [ ] Bio : la dernière ligne dit comment te contacter
- [ ] Publications : termine régulièrement par une invitation claire (« Envoyez-nous des photos de l'existant », « Appelez-nous pour en parler »)
- [ ] Messages : réponds dans la journée si tu peux, même pour dire « je vous rappelle demain »

**Astuce :** refais le tour de cette page tous les 3 mois, et à chaque changement (numéro, horaires, zone, nouveau service).

# Et maintenant ?

Ta vitrine est prête. Pour qu'elle continue à travailler pour toi, il faut ensuite publier régulièrement tes chantiers.

## Pas le temps de le faire ?

C'est exactement mon métier. Je commence toujours par un diagnostic : j'analyse ta fiche Google, tes réseaux sociaux, ton site internet et ton référencement, puis je te remets un plan d'action avec des textes prêts à copier. Je te présente mes conclusions lors d'un rendez-vous de 30 minutes, en visio ou dans ton entreprise. **150 € HT, sans engagement.**

Ensuite, si tu le souhaites, je prends en charge la gestion de tes réseaux sociaux chaque mois.

**On en parle ? Réserve ton échange découverte**

zeeg.me/contact2949/Nydea

contact@nydea.fr · 06 86 72 96 16

@nydea.fr · www.nydea.fr

*Ton savoir-faire mérite une communication à sa hauteur.*

Kit Vitrine Pro · version 1 · novembre 2026 · © Nydea, Nathalie Play EI · SIRET 807 689 567 00020 · TVA non applicable, article 293 B du CGI.
Usage réservé à l'acheteur pour sa propre entreprise. Reproduction, partage et revente interdits.
Les règles des plateformes (Google, Instagram, Facebook) évoluent : vérifie-les dans leur aide officielle en cas de doute.