



Script de Vente SEO - Closer 80% des Clients

1 Briser la glace & créer une connexion

La première étape est essentielle. **Ton prospect doit sentir que tu es là pour l'aider, pas pour lui vendre un truc à tout prix.**

👉 Commence par une question ouverte pour engager la discussion :
"Avant qu'on parle SEO, j'aimerais mieux comprendre ton business. C'est quoi tes plus gros challenges en ce moment ?"

Pourquoi ça marche ?

- Ça montre que tu t'intéresses à lui (et pas juste à vendre).
- Ça le met en confiance et l'amène à parler librement.
- Ça te donne des infos précieuses pour adapter ton discours.

Une fois qu'il a répondu, **reformule ce qu'il a dit** pour montrer que tu as bien compris :

👉 *"Si je comprends bien, tu veux [objectif du client], mais tu bloques à cause de [problème]. C'est bien ça ?"*

💡 Exemple :

👉 *"Donc ton objectif, c'est d'avoir plus de leads qualifiés via ton site, mais tu galères à bien te positionner sur Google, c'est bien ça ?"*

À ce stade, ton prospect va se sentir compris et aura envie d'en savoir plus.

2 Démontrer rapidement ta valeur

⚠️ **Attention : ne pars pas dans un monologue ultra-technique sur le SEO.** Ton prospect veut des résultats, pas un cours sur les backlinks !

✅ **Explique comment tu peux l'aider avec une approche personnalisée**

👉 *"J'ai travaillé avec [client similaire], et en 3 mois, on a réussi à [résultat]. Voilà comment je vois les choses pour toi..."*

Pourquoi ça marche ?

- Ton prospect se projette dans la réussite.

- Il voit que tu as déjà obtenu des résultats concrets.
- Il comprend que tu es un expert, pas un simple prestataire.

 **Exemple concret :**

👉 "Récemment, j'ai bossé avec un consultant en coaching. Il voulait attirer plus de clients via Google, mais il était invisible. On a mis en place une stratégie SEO ciblée, et en 3 mois, il a signé 5 clients uniquement grâce à son site. On peut faire pareil pour toi."

Ensuite, **pose une question pour l'impliquer dans la discussion :**

👉 "Si tu pouvais générer [objectif] en [durée], qu'est-ce que ça changerait pour ton business ?"

3 Présenter ton offre comme une évidence

🔥 **À ce stade, ton prospect est déjà convaincu à 60-70%.**

Il sait que tu peux l'aider, mais il veut comprendre **comment ça fonctionne** et surtout **combien ça coûte**.

✅ **Présente ton offre en 3 étapes :**

- 1 **Situation actuelle** → "Aujourd'hui, tu es dans cette situation..."
- 2 **Transformation** → "Avec ma méthode, tu vas passer à ça..."
- 3 **Processus** → "Et voilà comment on va s'y prendre..."

 **Exemple concret :**

👉 "Aujourd'hui, ton site attire peu de trafic et tu relies surtout sur le bouche-à-oreille. Avec mon accompagnement SEO, tu vas attirer des prospects en continu, sans dépendre des réseaux sociaux. On va bosser sur ta visibilité avec un plan d'action en 3 étapes..."

✗ NE PARLE PAS DU PRIX TROP TÔT !

Si ton prospect demande, **redonne de la valeur avant :**

👉 "Le plus important, ce n'est pas combien ça coûte, mais combien ça peut te rapporter. Aujourd'hui, combien vaut un nouveau client pour toi ?"

4 Gérer les objections comme un pro

✅ **L'objection "C'est trop cher"**

👉 "Je comprends. Mais combien ça te coûte de ne pas investir dans une vraie stratégie SEO ? Aujourd'hui, tu perds [X clients / mois] et [X€ de CA]. Avec mon accompagnement, tu sécurises [bénéfices concrets]."

💡 **Exemple :**

"Si chaque client te rapporte 2000€, et que grâce au SEO tu en signes 5 de plus par mois, ça fait 10.000€ de chiffre d'affaires supplémentaire. Est-ce que ça vaut le coup d'investir 3000€ pour ça ?"

✅ **L'objection "On va réfléchir"**

👉 "Bien sûr, c'est normal de vouloir réfléchir. Juste pour être sûr : est-ce que c'est une question de budget, de timing ou de confiance dans la solution ?"

Laisse ton prospect s'exprimer, puis rassure-le en fonction de son problème :

- **Si c'est une question de budget** : propose un plan de paiement.
- **Si c'est une question de timing** : insiste sur l'importance d'agir maintenant.
- **Si c'est une question de confiance** : propose un appel de suivi ou un témoignage client.

✅ **L'objection "J'ai pas le temps"**

👉 "Justement, mon process est conçu pour que tu te concentres sur ton business pendant que je gère le SEO. Mon but, c'est de **te faire gagner du temps**, pas t'en faire perdre."

💡 **Exemple :**

"J'ai déjà optimisé des sites sans que mes clients aient à lever le petit doigt. En 3 mois, ils ont eu des résultats sans effort de leur part. Tu veux la même chose ?"

5 Clôturer et sécuriser la vente

🔥 **Ne pars jamais sans proposer une action concrète !**

👉 "J'ai 2 places dispo ce mois-ci. Si on commence maintenant, tu peux voir des résultats dès [délai]. Tu préfères valider aujourd'hui ou demain ?"

👉 "Si t'es chaud, on bloque un créneau maintenant pour démarrer. Je t'envoie le contrat et on avance ?"

👉 "Si tu veux être sûr, on peut commencer avec un audit rapide pour voir où sont les vraies opportunités. Ça te va ?"

💡 **Astuce : crée l'urgence !**

- Mets en avant un nombre limité de places.
- Dis que ton planning se remplit vite.
- Propose un bonus pour ceux qui signent rapidement.



Résumé rapide du script :

- 1 **Brise la glace** → Pose des questions ouvertes et reformule.
- 2 **Apporte de la valeur immédiatement** → Donne des exemples concrets et des preuves sociales.
- 3 **Présente ton offre comme une évidence** → Situation actuelle → Transformation → Processus.
- 4 **Gère les objections intelligemment** → Réponds avec calme et montre le ROI.
- 5 **Clôture avec une action concrète** → Propose un call to action clair et mets de l'urgence.



Prêt à closer plus de clients SEO ?

Utilise ce script et dis-moi en commentaire si tu veux d'autres ressources comme celle-ci ! 🚀