

# Décrocher des contrats en tant que Consultant SEO en 5 étapes

## 👤 Qui suis-je pour t'en parler ?

Je m'appelle **Bilkher Diakhate**,  
et si tu es ici, c'est que tu veux faire du SEO un vrai levier de business. Pas juste un "plus".

Depuis plus de 12 ans, je suis **consultant SEO indépendant**,  
et j'ai accompagné **des marques comme Louis Vuitton, CANAL+, Christian Louboutin, Blédina, Malakoff Humanis, La Halle, Adopt Parfum, Allopeus...**



- 👉 Des groupes qui ne confient pas leur SEO au hasard.
- 👉 Des résultats concrets : + de visibilité, + de clics, + de clients, + de CA.

Mais surtout...

Depuis 2 ans, j'ai **fait un virage** : j'ai décidé de **transmettre ce savoir aux freelances**.  
Ceux qui veulent **devenir consultants SEO à impact**, vivre de leur métier, et signer des clients **récurrents** – sans sacrifier leur équilibre perso.

---

🔥 **Une méthode validée par mes pairs**

- ✓ Créateur de la **méthode SEO Pareto™**, basée sur le 20/80.  
On se concentre sur **les actions qui font la différence** : pas de bullshit, pas de sur-analyse.  
Juste **des résultats concrets** et mesurables.
  - ✓ Auteur du livre **“Prosperè et libre grâce au SEO”**, devenu best-seller sur Amazon.
  - ✓ Validé par **Olivier Andrieu** (le “papa du SEO”) et par des centaines d’experts.
  - ✓ Créateur du **Biz’Care Podcast**, classé dans le top 3 des podcasts SEO en francophonie.
- 

## **Une vision claire pour les freelances**

Le SEO, quand il est bien maîtrisé, est **une arme de liberté**.

C’est ce qui m’a permis de :

- Choisir mes missions.
- Fixer mes tarifs.
- Travailler avec des clients respectueux.
- Et surtout : **ne plus jamais courir après des contrats.**

Et c’est exactement ce que j’enseigne dans **SEO Pareto™**.

- 🎓 Plus de **1.700 consultants formés**,
  - 🚀 Des élèves qui signent des clients à 500€, 2.000€, 5.000€ ou même 10.000€/mois,
  - 👛 Et des freelances qui construisent des carrières solides, sans se brûler les ailes.
- 

## **Pourquoi ce guide ?**

Parce que je sais ce que c’est que de débiter.  
Je sais ce que c’est de ne pas avoir les clients qu’on souhaite  
Je sais ce que c’est que de galérer pour trouver un client.  
Je sais ce que c’est que de douter de sa valeur.

Mais je sais aussi qu’**avec la bonne méthode, tout peut changer.**

Ce guide est là pour te donner :

- Les **stratégies** qui m'ont permis de générer des milliers d'euros de CA pour mes clients.
  - Les **clés concrètes** de la méthode SEO Pareto™ appliquées aux freelances.
  - Un **plan d'action simple**, pour que tu passes de "je cherche des missions" à "je choisis mes clients".
- 

Et crois-moi :

- 👉 Le SEO a changé ma vie.
- 👉 Il a changé celle de mes clients.
- 👉 Et il a déjà changé celle de **centaines de Paretos**.

**Tu es prêt à vivre ça à ton tour ?**

Alors suis bien les étapes, applique, et... prépare-toi à scaler. 🚀

## 📌 **ÉTAPE 1 : Maîtriser les fondamentaux du SEO (version Pareto™)**

Avant de parler clients, argent ou visibilité... il faut être solide sur les bases.  
Pas parfait. Mais **solide sur ce qui compte vraiment**.

Chez SEO Pareto™, on ne cherche pas à tout maîtriser.

On te forme à **maîtriser les bons leviers, dans le bon ordre, pour générer des résultats**.

Voici ce que ça donne :

### ✅ **1. Deviens un technicien du résultat**

👉 Pas besoin de tout connaître.

Mais il faut comprendre **ce qui impacte le plus** :

#### 🔍 **Optimisation On-Page**

- Balises titres, métas, Hn, structure de contenu, URLs.
- Ton contenu doit répondre à **l'intention de recherche**, pas juste placer des mots-clés.

## SEO technique

- Vitesse de chargement, indexabilité, architecture, erreurs bloquantes.
- Utilise **Google Search Console, Screaming Frog, SE Ranking** pour faire simple, mais pro.

## Netlinking

- Apprends à **trouver, analyser et créer** des backlinks qui comptent.
- Pas besoin de 1000 liens. Juste **5 bons liens peuvent changer la donne.**

## SEO local

- Fiches GMB, signaux locaux, citations géolocalisées.
- Ultra puissant pour les consultants qui visent les TPE ou commerçants.

## Analyse de données

- Google Analytics, GSC, SEMrush : tu dois savoir **lire les chiffres, et leur faire dire quelque chose de concret.**
- CTR, positions, conversions, durée de session. Ce sont **tes arguments commerciaux.**

## **2. Sois toujours à jour (mais pas submergé)**

Le SEO bouge vite, mais ça ne veut pas dire qu'il faut être partout.

Chez SEO Pareto™, on te montre **où porter ton attention** :

- Suis les **updates Google majeures** (Core Update, Helpful Content, etc.).
- Apprends à utiliser **l'IA comme un assistant**, pas comme une béquille.
- Réserve chaque semaine **1h pour monter en compétences.**  
→ 1 podcast, 1 article, 1 test = 52 améliorations/an.

### ✓ 3. Montre que tu sais faire (même sans client)

Les clients achètent **de la confiance**.

Et cette confiance se crée AVANT même ta première mission payée.

#### 👛 Construis ton propre site :

- Applique ta méthodo SEO Pareto™ sur ton propre domaine.
- Raconte ce que tu fais, montre tes résultats.

#### 🤝 Projets bénévoles ou associatifs :

- Aide un petit resto, une asso, une boutique locale.
- Obtiens des résultats, demande un témoignage.

#### 📊 Documente tout :

- Positions avant/après, trafic, temps de chargement, taux de clics...
- Même de petits gains peuvent faire la différence.

### ✓ 4. Maîtrise tes outils comme un sniper

Pas besoin d'avoir 20 outils. Mais ceux que tu utilises, **tu dois les connaître à fond**.

- **Google Search Console** : ton tableau de bord SEO principal.
- **Google Analytics (GA4)** : comportement des visiteurs.
- **SE Ranking** : analyse concurrentielle, suivi des mots-clés, backlinks.
- **Screaming Frog** : audit technique propre.
- **Rank Math ou Yoast** : si tu es sur WordPress.

#### 💡 Tips de Bilkher :

Investis dans 2-3 outils PRO. C'est **ta trousse de consultant**.

## ✓ 5. Explique comme un pro

Un bon consultant SEO ne bluffe pas.

Il **éduque, vulgarise, structure.**

- Crée une base de templates : audits, recommandations, mails types.
- Prépare des analogies simples pour expliquer le crawl, le netlinking ou la cannibalisation à un client non technique.
- Tu seras perçu comme un expert, **pas un technicien qui fait peur.**

👉 Maîtriser les bases du SEO, ce n'est pas "tout savoir".

C'est :

- Savoir **quoi faire en premier**
- Livrer **des quick wins**
- **Parler résultats dès le début**

Et c'est **exactement ce que je t'enseigne dans SEO Pareto™.**

Tu n'as pas besoin de 10 ans d'expérience. Tu as besoin **d'une méthode qui t'aligne avec les attentes du marché.**

## 📌 ÉTAPE 2 : Construire une offre irrésistible (version SEO Pareto™)

Tu as les compétences ? Super.

Mais si tu ne sais pas **les packager et les vendre**, tu risques de galérer... longtemps.

Dans SEO Pareto™, **on ne vend pas du SEO.**

On vend des **résultats**, des **plans de transformation**, et une **expérience fluide** pour le client.

Voici comment les Paretos formulent des offres qui claquent, qui rassurent... et qui closent.



## ✓ 1. Trouve ta zone de domination

Un bon généraliste galère.

Un spécialiste **aimanté par sa cible** close plus vite, plus cher, plus souvent.

💡 Pose-toi ces questions :

- Dans quel secteur j'ai le plus d'impact ?
- Pour quel type de client je peux parler d'expérience ?
- Quelle typologie de projet me fait kiffer ?

### Exemples d'angles gagnants chez mes élèves :

- SEO pour coachs & infopreneurs → Tarifs élevés, relation directe.
- SEO local pour artisans → Moins de technique, résultats rapides.
- SEO e-commerce Shopify → Problèmes récurrents, valeur perçue forte.

👉 Plus tu es précis, plus tu es magnétique, comme ces personnes

Gianito.com

🌟 +10 ans d'XP




Je développe votre site web  
pour attirer **plus de clients.**

+ de visibilité | + de prospects | + de ventes



Gianito Riesterer  · 1er

Le Développeur Web Freelance sans blabla qui fait du SEO   
Créateur de sites web visibles sur Google 🌟 +10 ans d'XP


Lyon, Auvergne-Rhône-Alpes, France · [Coordonnées](#)

[Besoin d'un site visible ?](#) 

Plus de 500 relations


 Gianito.com

 MBway


Relookeuse Digital 

DEVIENS **VISIBLE SUR GOOGLE** GRÂCE AU SEO

MÉTHODE INTRIG


LA STRATÉGIE SEO QUI GÉNÈRE DU 

 RDV chaque jour à 8h30

» AUDIT SEO » STRATÉGIE DE DIFFÉRENCIATION » PLAN D'ACTION SUR 12 MOIS 



Christelle Umande  (Relookeuse Digital) · 1er

J'optimise ta visibilité sur Google grâce au SEO  Une vision claire  
sur 12 mois pour un business visible et incontournable. 🔥 Ta pré-  
stratégie OFFERTE ↓

Paris et périphérie · [Coordonnées](#)

 [Découvrez vos opportunités](#) 

Plus de 500 relations

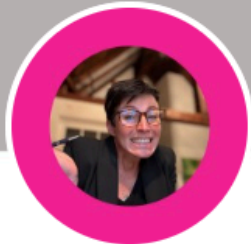
 Florian Chambolle, Jenna Cohen  et 305 relations en commun

 Relookeuse Digital

SPÉCIALISÉE RÉFÉRENCIEMENT LOCAL | GMB | AUDIT SEO | STRATÉGIE SEO

+ 10 clients accompagnés

★★★★★




Soyez **visible** là où ça **compte** vraiment près de chez vous.

France | Canada

ericka.redactriceweb@gmail.com

Besoin d'être visible ?  
Je m'en occupe




**Ericka (Riki) Soleilhac** · 1er


🌐 Spécialisée en référencement local et en fiche Google Business Profile- ✂ Rédactrice web SEO- ✂ Consultante SEO - 🌐 Réseaux sociaux. J'aide les entreprises à attirer de nouveaux clients en se démarquant sur Google.

Montréal et périphérie · [Coordonnées](#)

[On fait le bilan ensemble](#) 📌 📄

795 abonnés · [Plus de 500 relations](#)

 Florian Chambolle, Olivier de Segonzac et 159 relations en commun

 SEO Pareto, by Bix Academy

## ✅ 2. Parle bénéfiques, pas caractéristiques

Ton client n'en a rien à faire que tu "optimises des balises H1".

Il veut :

- Générer 30% de leads en plus.
- Doubler ses ventes sur une catégorie e-com.
- Ne plus dépendre de la pub Meta.

Tu ne vends pas du SEO.

Tu vends une **croissance visible**. Et **mesurable**.

**Reformule comme ça** : ❌ "Audit SEO technique"

✅ "Plan d'action SEO pour doubler vos leads en 90 jours"

❌ "Optimisation contenu"

✅ "Création de contenus qui transforment Google en source de prospects"

### ✅ 3. Structure ton offre en packs clairs

Donne du cadre. Pas du flou.

**Exemple SEO Pareto™ :**

- **Starter**
  - Audit + recommandations concrètes (quick wins)
  - Restitution en visio + replay
- **Avancé**
  - Optimisations on-page + contenu priorisé
  - Plan d'actions + tableau de suivi
- **Premium**
  - Accompagnement sur 3 mois
  - Stratégie complète + netlinking + reporting + coaching

📌 Le client comprend. Il choisit. Il achète. Simple.

### ✅ 4. Crée une expérience “clé en main”

Un client ne veut pas “suivre tout ce que tu fais”.

Il veut **résultat + clarté + confiance**.

Dans SEO Pareto™, je t'apprends à livrer :

- Des audits lisibles (PDF ou Notion)
- Des tableaux d'actions clairs
- Des livrables prêts à l'emploi pour ses équipes

💡 **Tips :** ajoute un “plan de bataille sur 90 jours” à chaque offre.  
Tu te positionnes direct comme **un stratège**, pas un exécutant.

### ✅ 5. Ajoute ta “touche signature”

Ton prospect ne te choisit pas parce que tu es le seul à faire du SEO.  
Il te choisit pour :

- Ton approche
- Tes résultats
- Ton énergie
- Ta vibe

Alors montre :

- Tes réussites : même petites
- Tes retours clients
- Ta méthode
- Ta posture

Et même si tu débutes : applique ta méthode sur toi → montre ce que tu as testé → partage les résultats.

## ✅ 6. Simplifie la prise de décision

Un lien Calendly = une mission de plus.  
Un formulaire limpide = une friction en moins.

**Optimise ton tunnel :**

- Un pitch clair sur ton site ou ta page LinkedIn
- 1 ou 2 offres max visibles
- Un bouton pour prendre rdv
- Une promesse qui parle : “15 minutes pour voir si le SEO peut doubler vos leads d’ici 90 jours ?”

## ← END Conclusion de l'étape 2

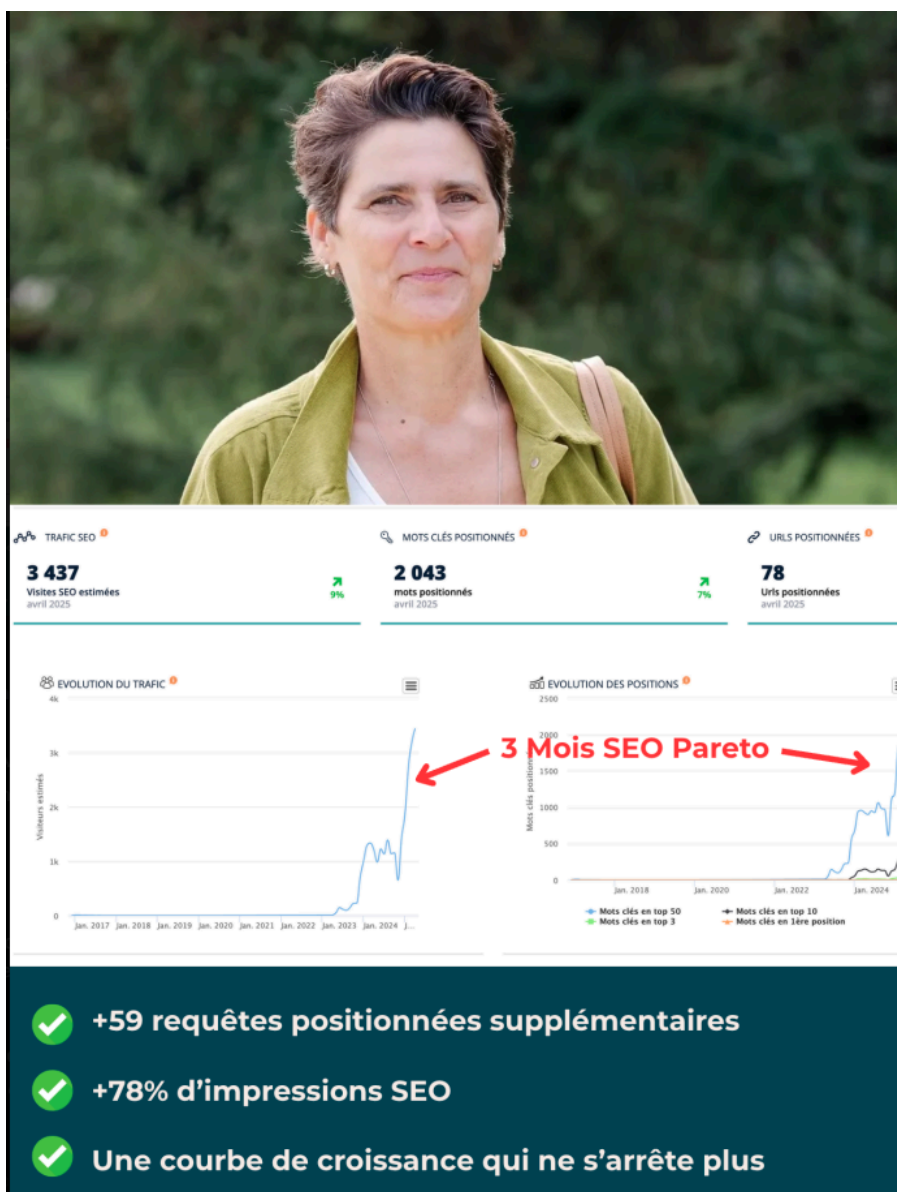
Tu ne veux pas être “un SEO parmi tant d'autres”.

Tu veux être **le consultant que le client attendait sans le savoir.**

Celui qui parle business, qui comprend ses enjeux, et qui livre du concret.

Et c'est exactement ce que font les Paretos.

→ Ils construisent **une offre qui positionne, rassure, et vend, comme l'a fait Florence** 📌



## ÉTAPE 3 : Développer ta visibilité (version SEO Pareto™)

Tu as les compétences.  
Tu as une offre béton.

Mais si personne ne sait que tu existes...  
Tu restes **le meilleur secret de ton marché.**

Dans SEO Pareto™, on apprend à **se rendre visible intelligemment.**  
Pas besoin d'être une star d'Instagram ou de publier 7 fois par jour.

Juste d'être **stratégique, constant, et impactant.**

### 1. Optimise ton profil LinkedIn (et arrête d'y "traîner")

Ton profil LinkedIn, c'est **ta landing page pro.**  
Chaque vue peut devenir un lead. Chaque post peut enclencher un call.

 Ce qu'on fait dans SEO Pareto™ :

- Titre clair : "J'aide les [secteur] à [bénéfice concret] grâce au SEO"
- Bannière pro avec CTA : "Réserve ton audit SEO"
- Résumé orienté résultats : "J'ai généré +130% de leads pour X / doublé le CA e-com de Y..."

Et surtout :

**Tu postes. Régulièrement.**

Même si tu penses que "personne ne lit" → ils observent.

### 2. Crée du contenu utile + simple

Pas besoin d'inventer la roue.

Les clients ne veulent pas devenir experts SEO.

Ils veulent des **conseils clairs, applicables, qui les projettent avec toi.**

**3 formats qui cartonnent :**

- Avant/Après d'un site (vitesse, trafic, conversion)
- Cas client (ce que tu as fait, ce que ça a donné)
- Mini-tutos ou décortilage de stratégie SEO

📌 Tu n'as pas de clients ?

→ Applique sur ton propre site, documente, partage.

### ✅ 3. Positionne-toi comme une solution (pas un exécutant)

**Arrête de dire que tu fais du SEO.**

Dis que tu aides :

- Des coachs à signer 2 clients/mois sans pub
- Des e-com à booster leurs ventes organiques
- Des TPE à remplir leur agenda via Google

**Quand tu montres ça en public, tu attires ceux qui ont EXACTEMENT ce problème.**

💡 Les Paretos qui postent 2x/semaine + optimisent leur profil génèrent des leads **sans pub** en 3 à 6 semaines.

### ✅ 4. Crée ta vitrine digitale

Un site vitrine clair, pro, épuré = autorité instantanée.

Pas besoin de 12 pages.

Juste de :

- Présenter ton expertise
- Expliquer ton offre
- Montrer des preuves (résultats, témoignages, démos)

- Proposer un appel découverte

### **Bonus SEO Pareto™ :**

On t'aide à construire une vraie landing page qui convertit + un tunnel qui filtre les bons prospects.

## **✓ 5. Publie des études de cas & preuves sociales**

**Les gens n'achètent pas ton discours.**

Ils achètent la preuve que **tu as déjà aidé quelqu'un comme eux.**

À chaque client, chaque projet → tu peux tirer :

- Une étude de cas (PDF ou post LinkedIn)
- Un témoignage (vidéo, texte, capture d'écran)
- Un "avant/après" chiffré

Et tu peux les réutiliser partout :

- Dans ton portfolio
- Dans ton tunnel
- En post
- En message privé

## **✓ 6. Joue la carte de l'omniprésence intelligente**

Tu n'as pas besoin d'être sur tous les réseaux.

Mais tu dois être **là où ta cible est.**

- Si tu vises le B2B → LinkedIn + Site
- Si tu vises des créateurs/indés → Insta + Notion
- Si tu vises des e-com → LinkedIn + Email + Etudes de cas

Et si tu veux accélérer, tu peux aussi :

- Intervenir dans un podcast (comme mes élèves dans Biz'Care)
- Participer à un live ou une collab
- Répondre dans des groupes spécialisés

🎯 Objectif : Être dans la tête du prospect **quand il pense "SEO"**.

---

### Conclusion de l'étape 3

Tu n'as pas besoin d'avoir 10.000 abonnés.

Tu as besoin que **les bonnes personnes sachent que tu es la bonne solution**.

Et c'est ce qu'on construit avec SEO Pareto™ :

- Une présence alignée
- Une stratégie claire
- Un flow de leads qui te ressemblent

## ÉTAPE 4 : Prospector intelligemment (version SEO Pareto™)

Tu es visible.

Ton profil est optimisé.

Ton offre est solide.

Mais si tu ne **passes pas à l'action pour aller chercher tes clients idéaux**, tu restes dépendant du hasard.

Dans SEO Pareto™, on ne fait pas de la prospection agressive.

On fait de la prospection **chirurgicale**.

On cible.

On personnalise.

On convertit.

### 1. Connais ton client idéal sur le bout des doigts

Tu ne peux pas prospecter si tu ne sais pas **à qui tu veux vendre.**

💡 Profil-type Pareto :

- Type d'entreprise (e-com, cabinet, infopreneur, startup...)
- Taille de boîte (TPE, PME, solo...)
- Objectifs : plus de leads, mieux ranker, moins dépendre de la pub, recruter, etc.

**Exemples de cibles fréquentes chez mes élèves :**

- Coachs et formateurs qui veulent plus de visibilité Google
- Boutiques e-com qui dépendent trop des pubs
- Agences qui veulent sous-traiter le SEO

👉 Le bon message au bon moment à la bonne personne = ✨

## ✅ 2. Analyse avant de contacter

Tu veux te démarquer ?

Arrête de balancer "Salut, tu veux un audit ?"

**Analyse le site AVANT.**

En 5 minutes, tu repères :

- Vitesse lente
- Aucune balise optimisée
- Pages non indexées
- Pas de stratégie de contenu
- Aucun backlink

**Puis tu écris un message qui montre que TU sais.**

### ✓ 3. Personnalise (vraiment)

Exemple LinkedIn :

“Salut [Prénom],  
J’ai regardé ton site [URL], et je pense que tu pourrais facilement booster ton trafic organique sur [exemple précis].  
C’est exactement ce que j’ai fait pour [autre client], avec [résultat].  
Si ça te tente, je peux te faire un retour plus complet en 15 min. Tu me dis ?”

💡 Taux de réponse chez mes élèves SEO Pareto : entre **35 et 60%** quand c’est bien fait.

### ✓ 4. Offre un mini-déclat

Pas besoin de faire un audit complet gratuit.

Offre **une micro-valeur immédiate** :

- “Tu as 3 pages qui ne sont même pas indexées sur Google.”
- “Ton concurrent [X] ranke sur 12 mots-clés que tu ne couvres pas.”
- “Ton site charge en 4,7 sec sur mobile, ça freine tes ventes.”

→ Tu réveilles le prospect.

→ Tu montres que tu maîtrises.

→ Tu ouvres la discussion.

### ✓ 5. Structure ta prospection

Tu veux close sérieusement ? Organise-toi comme un pro :

- Crée une base de données prospects (Notion, Airtable, Pipedrive)
- Note chaque interaction (message envoyé, date, réponse...)
- Prévois des relances (J+3, J+7, J+14)
- Automatise ce qui peut l’être intelligemment (Mailshake, Lemlist)

📌 Mais surtout : reste humain. C’est ta valeur ajoutée.

## ✔ 6. Transforme LinkedIn en machine à leads

Si tu postes régulièrement ET que tu prospectes à côté = combo fatal.

- Tu es visible.
- Tu envoies des messages ciblés.
- Et ton profil confirme ta valeur.

Résultat : le prospect te lit, te suit, te contacte... ou te répond positivement quand tu l'approches.

🎯 Objectif Pareto : 3 à 5 conversations qualifiées / semaine

---

## ← END Conclusion de l'étape 4

La prospection, ce n'est pas harceler.

C'est **aller dire bonjour à la bonne personne, au bon moment, avec une vraie solution.**

Et quand c'est bien fait...

Tu n'as même plus besoin de "vendre".

Tu fais juste **décider.**

## 📌 ÉTAPE 5 : Fidéliser & évoluer (version SEO Pareto™)

Signer un client, c'est bien.

Le garder, **c'est ça qui fait ta croissance.**

Et si tu veux passer de freelance "en mission" à consultant **récurrent & incontournable**, tu dois penser long terme dès le jour 1.

Dans SEO Pareto™, on forme nos élèves à devenir des **partenaires de croissance**, pas juste des "gars du SEO".

---

## ✔ 1. Délivre vite. Délivre fort.

Tu veux qu'un client te garde ?  
Montre-lui des résultats **dans les 30 premiers jours**.

💡 Actions Pareto™ dès le début :

- Corriger les erreurs bloquantes techniques
- Réécrire une landing page clé
- Ajouter 2 articles optimisés à fort potentiel
- Booster une fiche GMB

🎯 Objectif : un mini "avant/après" mesurable.  
→ Tu poses les bases de la confiance.

---

## ✅ 2. Communique comme un stratège

Le client ne veut pas suivre tes fichiers Screaming Frog.  
Il veut savoir :

- Ce qui a été fait
- Ce que ça a donné
- Ce qui va suivre

👛 Chaque Pareto livre :

- Des tableaux de bord simples (GDS, Notion...)
- Des calls mensuels (20-30 min max)
- Des priorités claires

💡 Tips : Envoie un petit bilan écrit chaque fin de mois → énorme valeur perçue, 0 blabla.

---

## ✅ 3. Crée un accompagnement récurrent

L'audit, c'est le début.

Mais la vraie richesse est dans le **suivi mensuel**.

#### **Packages Pareto récurrents typiques :**

- Plan d'action SEO + contenus mensuels
- Recommandations + suivi d'exécution client
- Reporting + coaching stratégique

💡 Moyenne des élèves SEO Pareto™ :

📈 1 client sur 2 devient récurrent (de 3 mois à 12 mois)

---

#### **✓ 4. Utilise tes clients pour scaler**

Un client satisfait peut t'apporter :

- Un témoignage
- Une reco directe
- Une étude de cas
- Une mission sœur dans un autre service/groupe

➔ Chaque mission = tremplin.

**Exemple Pareto :** Tu aides une agence de com → elle te recommande à ses clients

Tu aides un resto → il te fait connaître d'autres entrepreneurs de son réseau

Tu bosses bien → le client **devient ton ambassadeur**.

---

#### **✓ 5. Ne stagne jamais**

Le marché évolue. Google change.

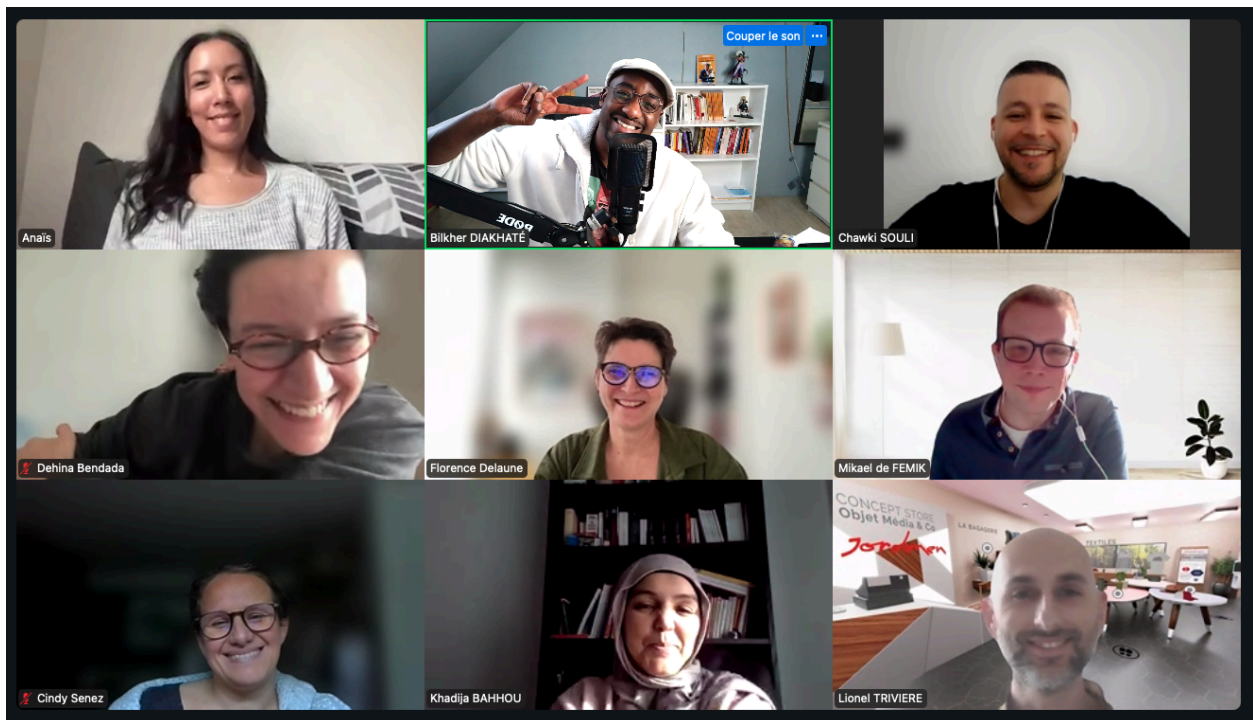
Si tu veux rester **incontournable**, tu dois :

- Tester régulièrement de nouvelles approches

- Te former (1h/semaine = réflexe Pareto)
- T'entourer de gens qui te tirent vers le haut

💡 Dans SEO Pareto™, on a des coachings mensuels, un Discord privé, un cercle d'entraide solide.

Résultat : chaque freelance évolue **10x plus vite** qu'en solo.



## ✅ 6. Cultive ton alignement

Tu n'as pas lancé ton activité pour te sentir oppressé.

Tu veux :

- Choisir tes clients
- Travailler avec des gens qui te respectent
- Générer des revenus **stables ET alignés**

👉 C'est ce qu'on bâtit ensemble dans SEO Pareto™.  
Une activité saine, rentable, humaine.

---

## 🏁 Conclusion de l'étape 5

Signer des clients, c'est une chose.

**Construire une activité durable & kiffante**, c'en est une autre.

Avec les bons réflexes, la bonne structure, et la bonne posture...

- Tu deviens indispensable.
- Tu fidélises sans t'épuiser.
- Et tu évolues vers une vraie liberté.

## 🎯 Conclusion : Prends le contrôle de ta carrière SEO – dès maintenant

Tu as maintenant **tout le plan**.

- ✅ Tu sais quoi apprendre
- ✅ Comment te positionner
- ✅ Comment attirer les bons clients
- ✅ Comment closer
- ✅ Et surtout : comment fidéliser et faire scaler ton activité

Mais entre **savoir** et **réussir**, il y a une seule chose :

👉 **L'action.**

---

Depuis plus de 12 ans, j'ai accompagné des marques comme **Louis Vuitton, CANAL+, Malakoff Humanis, Blédina, Allopeus...**

Mais aujourd'hui, ce que je construis, c'est encore plus puissant :

- ➔ **Une nouvelle génération de consultants SEO**
- ➔ Des freelances qui vendent avec assurance
- ➔ Des pros qui vivent confortablement de leur expertise, à leurs conditions

**Ils sont passés à l'action.**

Ils ont rejoint **SEO Pareto™**, la seule formation qui t'apprend à :

- Te vendre comme un stratège
  - Délivrer comme un pro
  - Gagner comme un indépendant libre
- 

## Prêt à devenir l'un d'eux ?

Si tu veux :

- Clarifier ton offre
- Construire un tunnel qui attire des leads chaque semaine
- Close des contrats à 500€, 1.500€, 5.000€ ou plus
- Travailler avec des clients qui te respectent
- Évoluer avec une communauté ambitieuse et bienveillante

👉 Réserve un appel avec moi ici : [linkedin.cD](https://www.linkedin.com/company/bilkher)

On va faire le point ensemble.

Et si tu es prêt, je te montre comment passer de freelance “en galère” à **consultant SEO convoité**.

À très vite,  
**Bilkher**