AFFISEO

Mon mémo pour passer des publications aux demandes clients



Guide offert · Trouver des clients grâce aux réseaux sociaux

DANS CE MÉMO

7	8	1	2
points à garder	cases à cocher	infographie	schémas

POUR ALLER PLUS VITE

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

YOUTUBE

Ma chaîne YouTube

Mes tests et mes coulisses en vidéo

Par Romain Brunel, entrepreneur et AI business builder

affiseo.fr/trouver-clients-grace-reseaux-sociaux

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. Partir d'un problème observé chez un acheteur précis.
2. Choisir un réseau où les clients échangent déjà.
3. Présenter une offre, une preuve et une prochaine action.
4. Préparer des contenus qui montrent, expliquent et répondent aux objections.
5. Qualifier les demandes sans forcer la discussion.
6. Respecter les refus et les règles de prospection.
7. Comparer les demandes obtenues au temps consacré.

MON AVIS

Mon avis : je veux voir le travail Moi je pense que montrer une décision et ses limites vaut mieux qu'aligner des conseils interchangeables. Tu n'as pas besoin d'un décor parfait pour expliquer pourquoi tu as choisi une matière, une méthode ou un délai.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Décris ton acheteur, son problème et le moment où il cherche de l'aide.
- [ ] Choisis un réseau après avoir lu les échanges de tes clients potentiels.
- [ ] Réécris ta présentation avec une offre compréhensible et une façon de te joindre.
- [ ] Prépare une démonstration réelle et une réponse à une objection fréquente.
- [ ] Publie avec une prochaine action cohérente avec le sujet.
- [ ] Réponds aux commentaires et aux demandes sans copier un argumentaire automatique.
- [ ] Note les besoins, les propositions et les refus dans un tableau simple.
- [ ] Demande au client comment il t'a découvert et ce qui l'a convaincu.

MES NOTES

Des réseaux sociaux à la demande client

Je construis un chemin que mon acheteur peut suivre.

Reconnaître mon acheteur

Un problème observé, un réseau adapté.

Montrer une preuve

Démonstration réelle, offre compréhensible.



Discuter du besoin

Je vérifie si mon offre convient.

Le piège

Un profil public ne vaut pas autorisation.

4

Compter les demandes utiles

Ventes et temps passé comptent aussi.

Mon prochain contenu

Je réponds à une objection réelle.

Sources : France Num et CNIL, consultées en novembre 2026

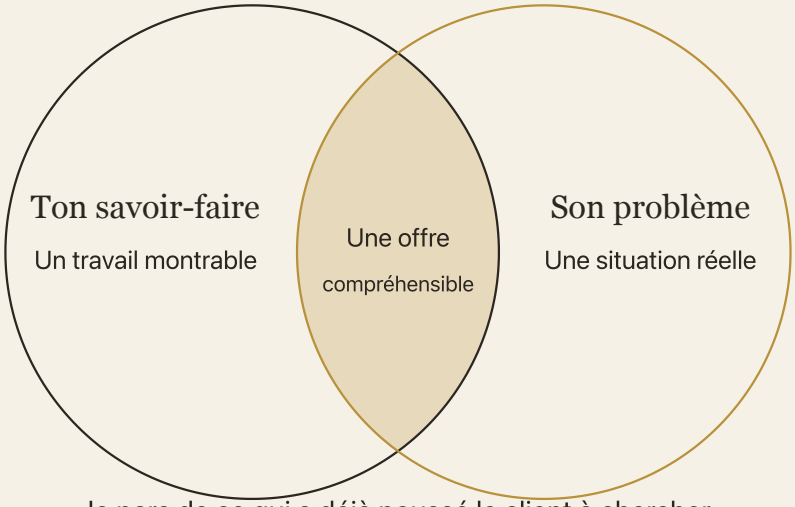
affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Le point de départ de ton offre

Réseaux sociaux : rapprocher ton travail du problème de ton acheteur.



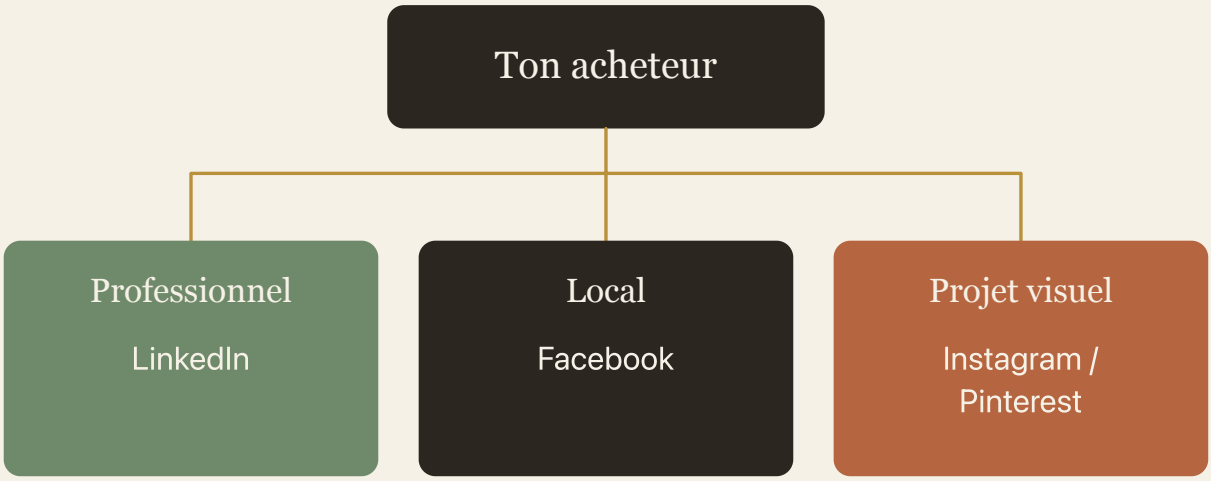
Je pars de ce qui a déjà poussé le client à chercher.

Méthode proposée par AFFISEO

affiseo.fr

Où commencer à chercher tes clients ?

Des pistes à vérifier en lisant les conversations de ton secteur.



Source : France Num, novembre 2026

affiseo.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Ce mémo te donne l'essentiel. Pour passer à l'action pas à pas, je t'ai préparé des formations gratuites, sans carte bancaire.

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

Voir les formations gratuites ›

QUAND TU VEUX ALLER PLUS LOIN

Le HUB AFFISEO

Mes OS IA, les lives mensuels, 500+ élèves

Découvrir le Hub ›

Romain