AFFISEO

Mon mémo pour chercher mes premiers clients



Guide offert · Trouver ses premiers clients en ligne

DANS CE MÉMO

6	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

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. Un problème précis et un profil d'acheteur.
2. Un canal où ce profil est accessible.
3. Une preuve honnête de ce que je sais livrer.
4. Un contact pertinent dans le respect des règles applicables.
5. Une proposition au périmètre écrit.
6. Un suivi des réponses et du temps réellement passé.

MON AVIS

Mon avis · Je réduis le terrain Je préfère une promesse étroite que tu sais tenir. Tu pourras élargir ton offre quand tu auras compris les demandes qui reviennent.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Je formule le problème et le profil que je peux aider.
- [ ] Je vérifie ce problème dans des conversations réelles.
- [ ] Je choisis un canal adapté à mon acheteur.
- [ ] Je prépare une démonstration honnête de mon travail.
- [ ] Je vérifie les règles applicables à ma prise de contact.
- [ ] J'écris un message pertinent et identifiable.
- [ ] Je propose un livrable avec un prix et un périmètre écrits.
- [ ] Je note les réponses, les refus et les achats pour ajuster ma démarche.

MES NOTES

Mes premiers clients en ligne

Je pars du besoin, puis je cherche une décision concrète.

Cible

Je choisis un problème observable.
Qui le rencontre déjà ?

Canal

Je vais là où mon acheteur cherche.
Réseau, plateforme ou contact pertinent.



Preuve

Je montre un travail vérifiable.
Une démo annoncée comme telle.

Contact

Je vérifie le contexte avant d'écrire.
Un message pertinent et identifiable.

Proposition

Je précise ce que je vais livrer.
Périmètre, prix et modalités écrits.

Suivi

Je distingue réponse et paiement.
Je compte aussi le temps de prospection.

Le conseil AFFISEO

Je reprends le dernier échange avant de changer de canal.

Source : synthèse du guide AFFISEO, novembre 2026

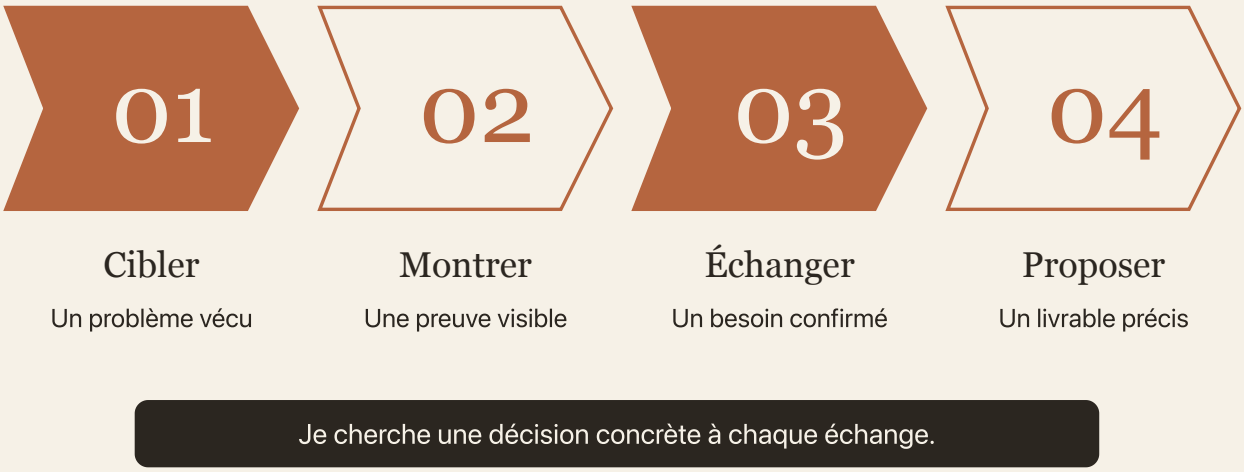
affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Du premier contact à la proposition

Je vérifie le besoin avant de chercher à vendre.



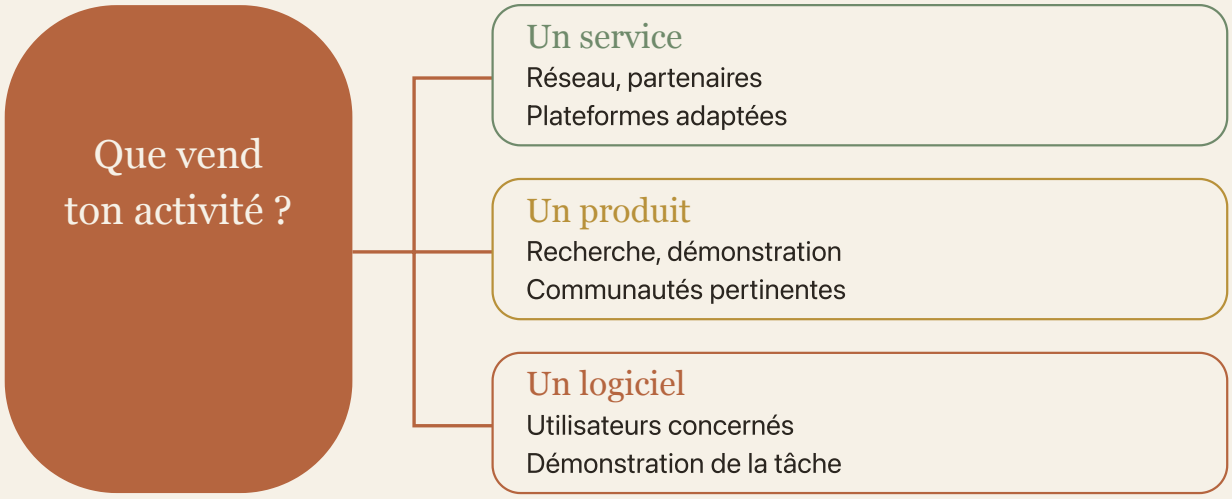
Je cherche une décision concrète à chaque échange.

Source : méthode proposée par AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

Je choisis un canal selon mon offre

Une sélection de départ, à tester sur ton marché.



Source : méthode proposée par AFFISEO, 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