

Fiche mémo — Apporteur de rendez-vous

Publixpert · Création de sites internet professionnels · Aide : WhatsApp ou téléphone 06 25 85 14 79

Étape 1 · Trouver les entreprises à appeler

- Sur Google ou Google Maps, tapez un métier + une ville (ex. : « paysagiste Orléans », « plombier Bourges »).
- Cibles prioritaires : BTP et services — paysagistes, plombiers, électriciens, multiservices.
- Ouvrez la fiche Google de l'entreprise : vérifiez son métier, notez son téléphone et regardez si elle a un site internet.
- Pas de site ? C'est la meilleure raison d'appeler. Déjà un site ? Appelez seulement s'il peut être nettement amélioré.
- Notez chaque appel dans une liste : nom, téléphone et réponse (intéressé, à rappeler ou refus).

Étape 2 · Quoi dire au téléphone

- Restez simple : présentez-vous, dites pourquoi vous appelez, puis écoutez.

Sans site : « Bonjour, je suis bien en ligne avec votre entreprise ? Je vous appelle pour Publixpert. Je n'ai pas trouvé de site internet à votre nom. Est-ce un projet qui pourrait vous intéresser ? »

Avec un site : « Bonjour, je vous appelle pour Publixpert. Souhaitez-vous améliorer la présentation de votre activité sur internet ou faciliter les demandes de contact ? »

S'il y a de l'intérêt : « Le dirigeant de Publixpert pourrait vous présenter une maquette adaptée à votre activité, lors d'un court rendez-vous téléphonique, sans engagement d'achat. Quel jour et quelle heure vous conviendraient ? »

- La personne hésite ? Rassurez-la : le rendez-vous sert juste à découvrir une proposition, sans obligation.
- La personne refuse ? Remerciez-la poliment. Restez calme et ne promettez jamais rien que vous ne pouvez pas garantir.

Étape 3 · Le bon rendez-vous (qualifié)

- L'entreprise comprend la proposition et montre un intérêt réel.
- Elle accepte une date et une heure précises, que vous confirmez. Un numéro seul ne suffit pas.
- Envoyez-moi ensuite par WhatsApp : nom de l'entreprise, nom du contact (si connu), date, heure, téléphone et capture de la fiche Google.

Étape 4 · Comment vous êtes payé

- Un rendez-vous seul ne donne pas de commission : vous êtes payé si le prospect achète une prestation, selon les conditions convenues.
- Vous touchez 20 % du prix payé par le client. Exemples ci-dessous :

Vente	Commission (20 %)
300 €	60 €
500 €	100 €

- Le taux peut évoluer jusqu'à 50 % selon vos résultats et l'accord avec Publixpert. Jamais automatique, revenus non garantis.