

Ce que j'ai besoin de savoir pour écrire votre site

Le devis se demande sur avyrix.be, en onze questions. Ce document vient ensuite : c'est la matière de vos pages. Vous n'avez aucun texte à rédiger — c'est moi qui écris le site. J'ai seulement besoin de savoir ce que vous faites, pour l'écrire juste.

COMMENT RÉPONDRE

- Répondez en quelques mots, pas en phrases construites. Une liste, un tiret, un chiffre : c'est parfait. Je me charge de la rédaction.
- Répondez par e-mail en reprenant les numéros. « 12 — ... » me suffit pour m'y retrouver.
- Sautiez ce que vous ne savez pas. Une case vide est une information utile : elle me dit qu'il faut en parler.
- Une question n'est pas claire ? Appelez-moi, je vous l'explique. Mais les réponses, je les veux par écrit — pour ne rien perdre et ne rien déformer.

Pour écrire votre site

APRÈS ACCEPTATION DU DEVIS

C'est ici que se joue la qualité du site. Prenez votre temps : une réponse précise vaut mieux qu'une réponse rapide. Comptez trente minutes, et vous pouvez répondre en plusieurs fois.

LE PROJET

1 Des couleurs ou un style déjà utilisés ailleurs ?

Camionnette, vitrine, carte de visite, enseigne. Le site doit ressembler à ce que vos clients voient déjà.

2 Qui valide, chez vous ?

Une seule personne, si possible. À plusieurs, les allers-retours doublent — et le projet avec.

3 Souhaitez-vous l'assistant sur votre site ?

Il répond aux questions pratiques de vos clients en continu, à partir de ce que publie votre site. C'est un abonnement mensuel, indépendant du prix du site. Si vous hésitez, répondez « à voir » : nous en reparlerons.

VOTRE ACTIVITÉ

4 Expliquez-moi ce que vous faites, comme si vous l'expliquiez à un voisin.

Sans vocabulaire de métier, sans formule commerciale. C'est souvent cette phrase-là, telle quelle, qui devient la première ligne de votre site.

5 Depuis quand existez-vous, et combien êtes-vous ?

6 Qui sont vos clients, et d'où viennent-ils ?

Des particuliers, des entreprises ? Du quartier, de la région, de plus loin ?

7 Quelles sont les trois questions qu'on vous pose le plus souvent au téléphone ?

La question la plus utile de tout ce document. Ce que les gens demandent sans cesse doit être répondu sur le site — et vous recevrez moins d'appels.

8 Qu'est-ce que vous faites que votre concurrent le plus proche ne fait pas ?

Un exemple concret vaut mieux qu'un adjectif. Plutôt que « nous sommes sérieux », racontez-moi quelque chose que vous avez fait la semaine dernière et qu'un autre n'aurait pas fait.

9 Qu'est-ce que vous ne faites pas ? Quelles demandes refusez-vous ?

Le dire sur le site vous évite des appels inutiles.

CE QUE VOUS PROPOSEZ

10 Listez vos prestations ou vos produits, un par un.

Comme sur une facture. N'abrégez pas : c'est en déroulant la liste complète qu'on retrouve ce qu'on avait oublié.

11 Lesquelles voulez-vous mettre en avant ?

Celles qui rapportent le plus, ou celles que vous voulez développer. Les deux réponses m'intéressent si elles diffèrent.

12 Quels prix acceptez-vous d'afficher ? Lesquels préférez-vous garder pour un devis ?

Un prix affiché filtre les demandes ; un prix absent en attire davantage, mais de moins bonnes. À vous de trancher, je m'adapte.

13 Y a-t-il une prestation que vos clients ignorent que vous proposez ?

VOS INFORMATIONS PRATIQUES

14 Vos horaires, jour par jour. Pause de midi et fermetures annuelles comprises.

Soyez précis : « 9 h – 18 h » est rarement exact, et c'est la première chose qu'on vient chercher sur un site.

15 Votre adresse. Où se gare-t-on ? Est-ce accessible en transport, et aux personnes à mobilité réduite ?

16 Téléphone, e-mail. Lequel préférez-vous mettre en avant ? Qui répond, et quand ?

17 Vous déplacez-vous ? Jusqu'où ?

18 Moyens de paiement acceptés ? Langues parlées sur place ? Rendez-vous obligatoire ou passage libre ?

CE QUI VOUS REND CRÉDIBLE

19 Vos photos.

Vos locaux, votre équipe, vos réalisations, vos produits. C'est le seul élément que je ne peux pas produire à votre place, et c'est ce qui retarde le plus souvent une mise en ligne. Envoyez-les en pièce jointe, en bonne qualité, même si elles ne sont pas parfaites — dites-moi simplement si vous en avez.

20 Avez-vous des avis clients quelque part ? Google, Facebook, ailleurs ?

21 **Certifications, agréments, garanties, marques agréées, assurances ?**

22 **Une réalisation dont vous êtes fier et que je peux montrer ?**

Si elle concerne un client identifiable, assurez-vous qu'il est d'accord.

23 **Des chiffres vrais ? Années d'existence, nombre d'interventions par an, superficie.**

Un chiffre exact vaut mieux que dix adjectifs. Si vous n'êtes pas sûr, ne le donnez pas : je ne l'écirai pas.

VOS INFORMATIONS LÉGALES

24 **Dénomination légale exacte, forme juridique, numéro d'entreprise (BCE) et numéro de TVA.
Adresse du siège si elle diffère.**

Ces mentions sont obligatoires sur un site d'entreprise en Belgique. La dénomination légale n'est pas toujours le nom commercial.

25 **Avez-vous une politique de confidentialité et des conditions générales ?**

Je les intègre au site, mais je ne les rédige pas : ces textes vous engagent juridiquement, et ils doivent venir de vous — de votre comptable, de votre avocat ou de votre fédération professionnelle. Si vous n'en avez pas encore, dites-le-moi : je vous indiquerai précisément ce que votre site collecte, pour qu'on vous les rédige correctement.

Pour que tout soit clair entre nous

LES TEXTES	Je les écris. Vos réponses ci-dessus me suffisent — vous n'avez aucune rédaction à faire.
LES PHOTOS	Vous les fournissez. C'est le seul élément indispensable que je ne peux pas produire, et sans lui le site ne peut pas être mis en ligne.
LE SITE	Il vous appartient, entièrement, une fois le solde réglé. Vous pouvez l'héberger, le modifier ou le faire évoluer où et par qui vous voulez.
EN SUPPLÉMENT	Le logo, le nom de domaine et l'hébergement sont facturés en plus du site, à leur coût réel. Ils n'ont rien d'obligatoire.

APRÈS LA MISE EN LIGNE Avec l'abonnement de prise en charge, je m'occupe des mises à jour, à raison d'une série de modifications par mois. Sans abonnement, le site est à vous à entretenir.

LES TEXTES LÉGAUX Politique de confidentialité et conditions générales : vous me les fournissez, je les intègre.

Répondez-moi par e-mail, en une fois ou en plusieurs. Dès que j'ai vos réponses et vos photos, j'écris votre site et je vous soumetts un aperçu.

Une question n'est pas claire ? Appelez-moi, je vous l'explique volontiers.