

Pourquoi les avis Google sont essentiels ?



Être visible, c'est être choisi
90 % des clients cliquent sur les 3 premiers résultats Google



Avis Google = levier business
Les avis positifs sont un des leviers pour gagner en visibilité dans Google.



La confiance commence en ligne
Une note élevée donne envie avant même le contact



Chaque avis compte pour faire entrer le client dans l'agence

Les 4 piliers pour booster les avis



Volume

Demander régulièrement des avis



Valeur

La qualité des avis est indispensable pour renforcer la confiance client



Récurrence

Installer une routine de récolte



Récence

Solliciter après chaque rendez-vous.



Fixez-vous un minimum d'avis à récolter par semaine selon les objectifs de l'agence

Quand demander un avis Google ?



Après indemnisation rapide et sans complication



À la suite de la révision d'un contrat lié à un changement de vie



Après un accompagnement proactif



Suite à la reconnaissance et valorisation de la fidélité



Lors des rencontres mutualistes



Toujours demander un avis après chaque événement satisfaisant pour le client

Comment demander un avis Google ?



Par mails



Via des outils physiques



Par téléphone



Par SMS



En face à face



Dans votre signature de mail

” Verbatims commerciaux

Après la gestion d'un sinistre

« Monsieur/Madame, si la gestion de votre sinistre vous a apporté satisfaction, je vous invite à partager votre expérience en laissant un avis sur la page Google de notre agence. Cela nous aide beaucoup à améliorer nos services. »

Après une souscription réussie

« Merci pour votre confiance dans la souscription de votre contrat. Si vous êtes satisfait de notre accompagnement, n'hésitez pas à nous le faire savoir en déposant un avis sur Google. Cela compte énormément pour nous. »

Par SMS

« Bonjour [Prénom], merci pour votre confiance. Si vous êtes satisfait de notre service, pourriez-vous nous laisser un avis sur Google ? Voici le lien : *insérer le lien*. Merci beaucoup ! »

Mon client est une personne âgée (en agence)

« Je vous propose que vous me dictiez ce que vous pensez de mon intervention pour que je puisse l'inscrire en avis Google »

**Obtenir un avis positif, c'est être recommandé par son client**

En résumé...

**Booster vos avis = Gagner en visibilité = Développer votre business**

→ Collectez activement des avis pour renforcer votre présence locale

→ Améliorez votre E-réputation pour vous rendre visible auprès des prospects

→ Sentez-vous légitimes, ne soyez pas trop scolaires, n'insistez pas, et surtout restez naturels