### 



# COMMENT ATTIRER DESCLIENTS FACILEMENT SUR





#### Les Fondations en Ligne Contrôler sa e-réputation

Créer une page sur Consultation.avocat.fr
Créer une page sur Meetlaw.fr
Créer une fiche d'établissement Google My Business
Augmenter votre nombre d'avis Google et votre note moyenne
Trouver le liens pour les avis Google

#### 2 L'importance du Site Internet votre vitrine digitale 24/7

Montrez le visage humain de votre cabinet avec votre équipe
Faites ressortir les compétences et les spécialités de chaque membre
Structurer et présenter vos services
Abusez de la preuve sociale partout
S'identifier grâce à une étude de cas juridique
Offrez une vue détaillée de vos compétences et spécialités
Traiter les objections avec la FAQ
Convertir vos visiteurs avec la page de contact

#### Obtenir davantage de visiteurs qualifiés

Grimpez en haut des résultats de recherche grâce au SEO Boostez votre cabinet rapidement avec le SEA Besoin de vous faire accompagner ?

Les Fondations en Ligne Contrôler sa e-réputation

#### Créer une page sur Consultation.avocat.fr

Vous augmentez vos chances d'apparaître en tête des résultats de recherche lorsque quelqu'un saisit votre nom, votre prénom ou le nom de votre cabinet dans Google.

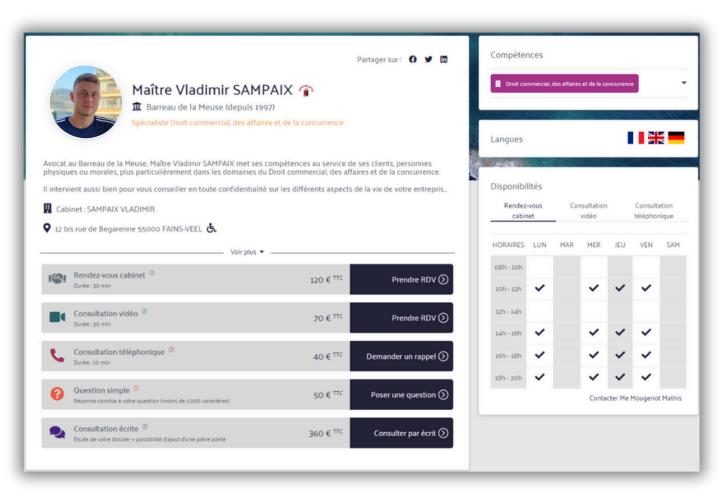


#### Maître Vladimir SAMPAIX, Avocat à Fains-Veel

Avocat au Barreau de la Meuse, **Maître Vladimir SAMPAIX**- met ses compétences au service de ses clients, personnes physiques ou morales, ...

Consultation.avocat.fr permet aux internautes de prendre rendez-vous facilement en quelques clics, en choisissant le type de rendez-vous souhaité ainsi que le créneau horaire selon les disponibilités que vous avez indiquées. Cela simplifie le processus pour eux et augmente les chances qu'ils passent à l'action.

Être mis en avant dans l'annuaire interne de la plateforme est une opportunité pour augmenter votre visibilité auprès d'un public ciblé recherchant activement des services juridiques.



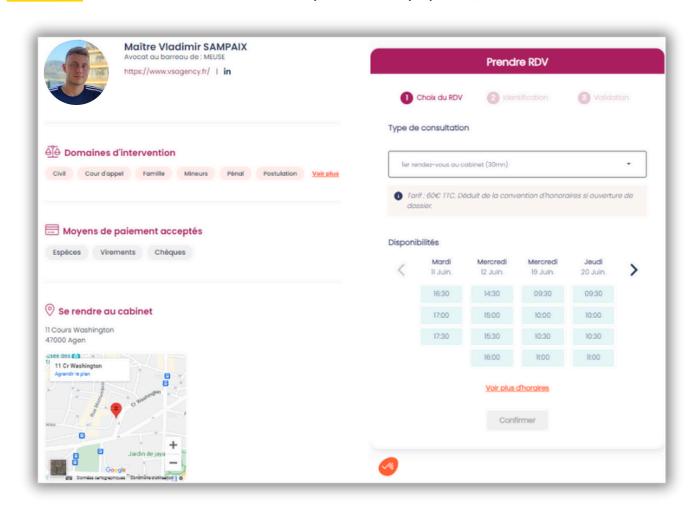
#### Créer une page sur Meetlaw.fr

Même principe que pour consultation.avocat.fr, mais sur une plateforme concurrente. Vous contrôlez ainsi encore mieux les résultats de Google lorsque quelqu'un saisit votre nom, prénom ou le nom de votre cabinet dans le moteur de recherche.



Avocat au Barreau de la Meuse, Maître Vladimir SAMPAIX met ses compétences au service de ses clients, personnes physiques ou morales...

Une page de présentation personnelle permet de mettre en avant vos compétences, votre expérience et vos réussites. Elle offre aux internautes une vue d'ensemble de votre profil. C'est un mini site web qui représente votre cabinet. (Attention, Meetlaw est une plateforme payante)



#### Créer une fiche d'établissement

#### **Google My Business**

la fiche d'établissement Google My Business est un outil puissant pour renforcer la présence en ligne de votre cabinet d'avocats. Elle améliore votre visibilité dans les résultats de recherche locale, Lorsque des clients potentiels recherchent des services juridiques dans votre région, votre cabinet aura plus de chance d'apparaitre dans les premières positions.

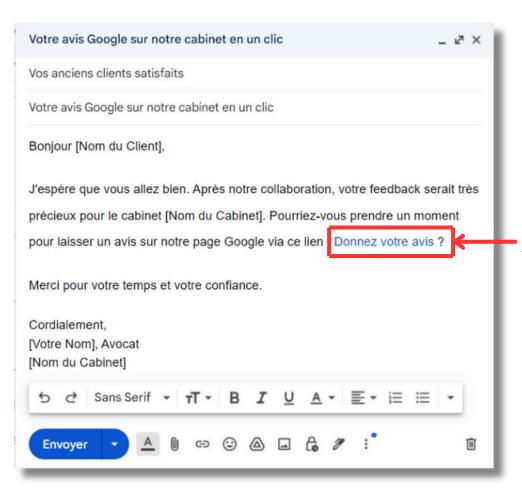
Elle facilite la prise de contact en mettant en avant des informations essentielles telles que l'adresse, les heures d'ouverture, le numéro de téléphone et les services proposés. Elle renforce votre crédibilité grâce aux avis en démontrant la satisfaction de vos clients actuels. Assurez-vous de la maintenir à jour et de l'optimiser régulièrement pour maximiser ses avantages.



#### Augmenter votre nombre d'avis Google et votre note moyenne

Sollicitez vos anciens clients satisfaits par mail pour leur demander de publier un avis sur votre fiche d'établissement. Les avis Google sont un facteur important pour améliorer votre référencement web local et donc ressortir en tête sur le moteur de recherche. Ils sont aussi un levier puissant de votre marketing permettant d'appuyer sur le principe psychologique de la preuve sociale.

Exemple type d'un mail à envoyer à vos anciens clients satisfaits :

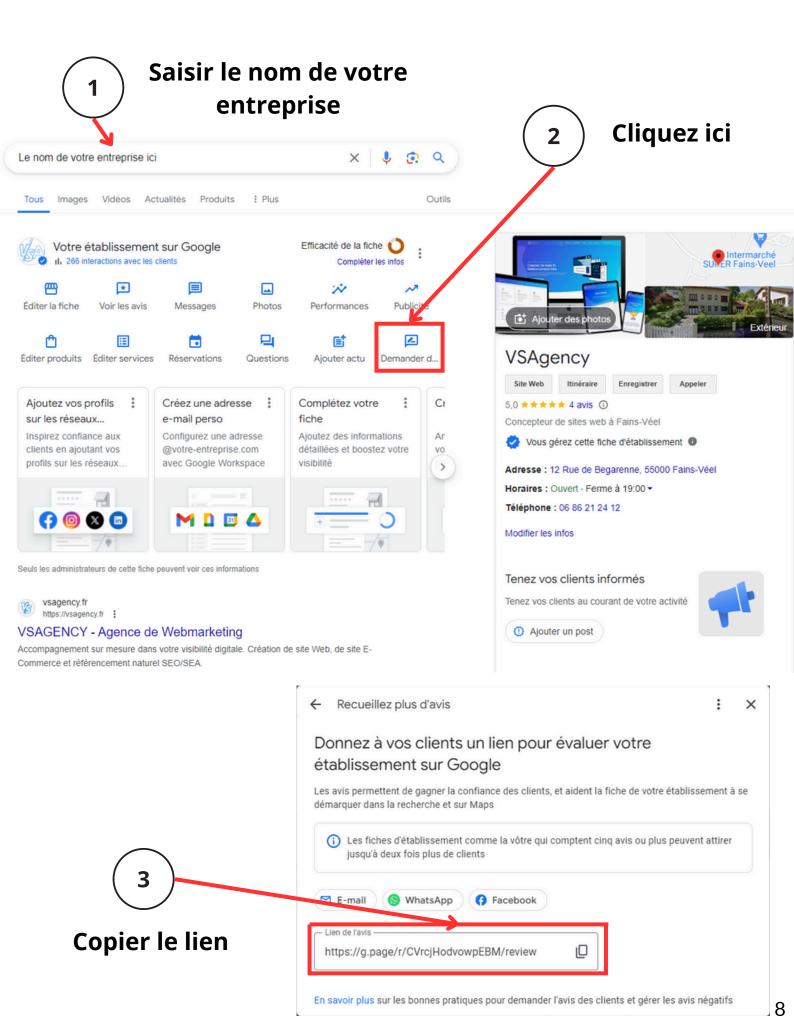


lien directe pour poster un avis sur votre page Google My Business

Vous pouvez également acheter une plaque équipée d'une puce NFC ou imprimer une affiche munie d'un QR code pour récolter des avis Google directement sur place dans votre cabinet. Il suffit alors à vos clients d'approcher leur téléphone ou de scanner le QR code pour être directement redirigés vers votre fiche d'établissement et laisser un avis.



#### Trouver le liens pour les avis Google



# 2

L'importance du Site Internet votre vitrine digitale 24/7

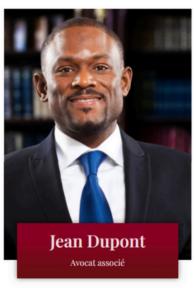
#### Montrez le visage humain de votre cabinet avec votre équipe

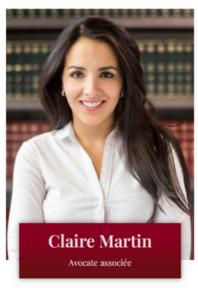
Présenter les avocats permet de montrer le côté humain de votre cabinet en mettant en avant les membres de votre équipe avec leurs photos, biographies et réalisations, renvoyant ainsi une image plus accessible et accueillante. Elle permet également d'Illustrer la diversité des compétences au sein du cabinet.

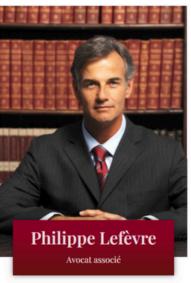
#### **Notre Équipe**

#### Les Experts de Notre Cabinet

Découvrez les experts passionnés de notre cabinet, dédiés à fournir des services juridiques d'excellence et à défendre vos intérêts avec compétence et intégrité.













#### Faites ressortir les compétences et les spécialités de chaque membre

Chaque avocat possède des domaines de spécialisation uniques. En présentant les qualifications, l'expérience et les réussites de chacun, vous renforcez la crédibilité et la confiance des internautes dans les compétences de votre cabinet, aidant ainsi les visiteurs à identifier rapidement l'avocat qui correspond le mieux à leurs besoins spécifiques.

Une page de présentation bien structurée rend la navigation plus intuitive et agréable pour les visiteurs, améliorant ainsi l'expérience utilisateur de votre site web et son rendu professionnel.



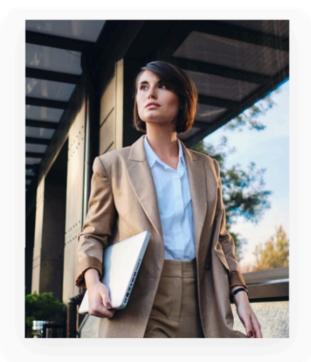
l'Université Lyon III Jean Moulin, elle a acquis une solide réputation pour son expertise en matière de divorce, de garde d'enfants et de successions. Prénom Nom se distingue par son approche empathique et personnalisée, veillant à accompagner ses clients avec compassion et professionnalisme à chaque étape de leur dossier.



#### Excellent

4.6 sur 5 \*\*\*

Basé sur 81 avis



#### 01

#### Expertise personnalisée

Alliant expertise et dévouement pour protéger vos droits et intérêts. Chaque dossier est traité avec une attention particulière, assurant ainsi une stratégie adaptée à vos besoins.

#### 02

#### Avocats qualifiés

Une expérience reconnue dans divers domaines du droit. Son savoir-faire et sa formation continue garantissent un service juridique de haute qualité pour chaque client.

#### 98% de cas gagnés

Elle se distingue par son efficacité et son expertise. Elle s'engage à obtenir les meilleurs résultats possibles pour ses clients, en mettant tout en œuvre pour défendre vos intérêts avec rigueur et professionnalisme.

#### Structurer et présenter vos services

Ce bloc offre une vue d'ensemble claire et détaillée des services proposés, ce qui aide les clients potentiels à comprendre rapidement ce que vous pouvez faire pour eux et renforce de manière professionnelle la crédibilité du cabinet.

Elle permet également de naviguer facilement vers les pages détaillés de chaque services sur votre site.

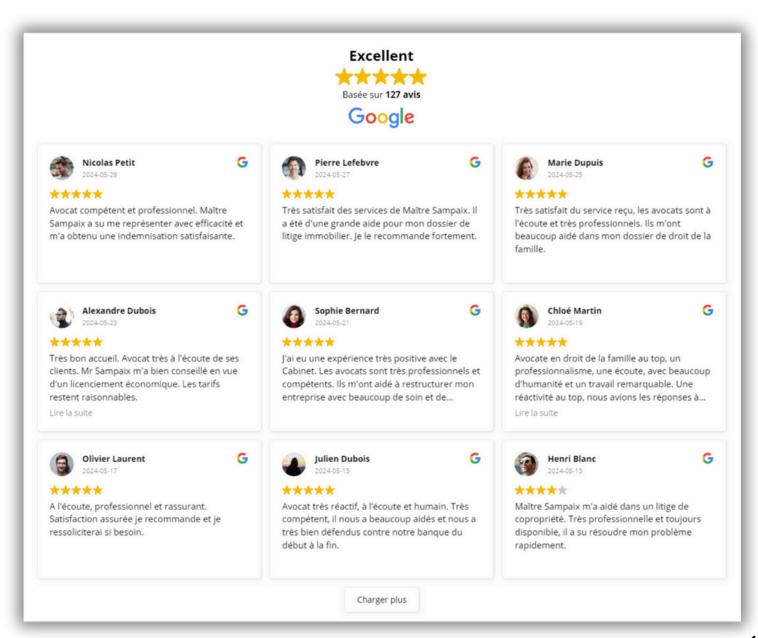


#### Abusez de la preuve sociale partout

Les avis clients constitue un puissant levier de confiance et de crédibilité.

En effet, ils illustrent le principe de la Preuve Sociale, un concept psychologique mis en évidence par Robert Cialdini dans son ouvrage "Influence et Manipulation". Cette preuve sociale montre aux visiteurs que d'autres personnes ont fait appel à vos services et en ont été satisfaites, rassurant ainsi les nouveaux clients potentiels en leur prouvant que vous êtes un choix fiable et compétent.

Enfin, en affichant des avis, vous faites preuve de transparence en montrant que vous n'avez rien à cacher et que vous êtes fier de la qualité de vos services, renforçant ainsi votre réputation et votre taux de conversion.

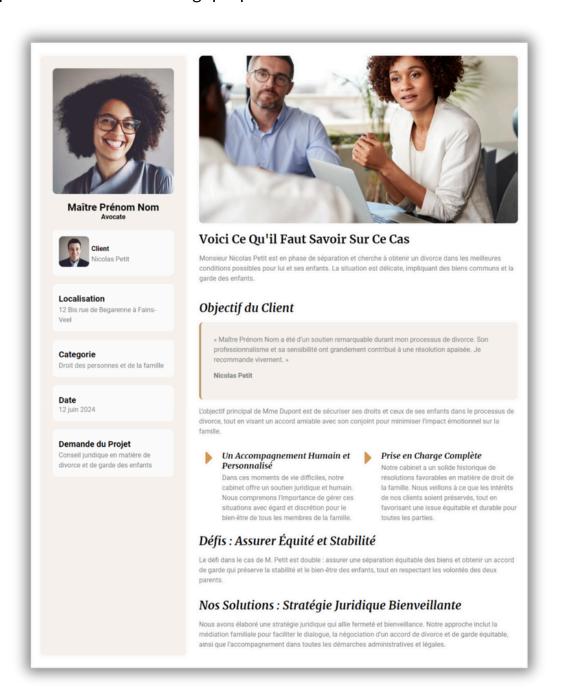


#### S'identifier grâce à une étude de cas juridique

Une étude de cas est un élément clé pour améliorer la conversion sur votre site web. Elle permet de démontrer la valeur et l'expertise de votre cabinet en mettant en avant des exemples concrets de situations où vos compétences et votre savoir-faire ont conduit à des résultats positifs pour vos clients. C'est une preuve de votre capacité à résoudre des problèmes juridiques.

Elle aide également à créer un lien émotionnel avec les visiteurs de votre site, qui se reconnaîtront et s'identifieront dans les cas présentés, car ceux-ci reflètent leurs propres situations.

Voici un exemple d'une étude de cas pour une procédure de divorce. Nous la placerons stratégiquement sur la page mettant en avant vos services pour divorcer, plutôt que dans un article de blog que personne ne lira.



#### Offrez une vue détaillée de

#### vos compétences et spécialités

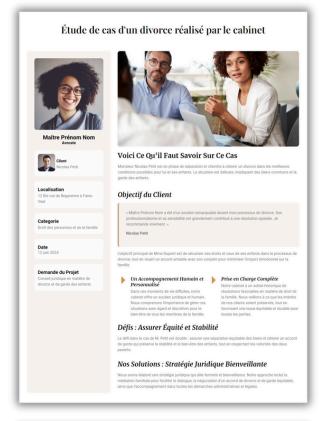
En offrant des descriptions détaillées et engageantes de vos services, vous montrez ce qui distingue votre cabinet de la concurrence. Mettez en avant vos approches uniques, vos qualifications spécifiques, ou des résultats exceptionnels issus d'études de cas et d'avis clients spécifiques.

Utiliser des mots-clés pertinents pour chaque service permet d'améliorer le référencement de votre site web en visant des requêtes précises, attirant ainsi plus de visiteurs qualifiés. Enfin, une navigation intuitive et bien organisée rend l'information plus accessible, améliorant ainsi l'expérience utilisateur sur votre site.







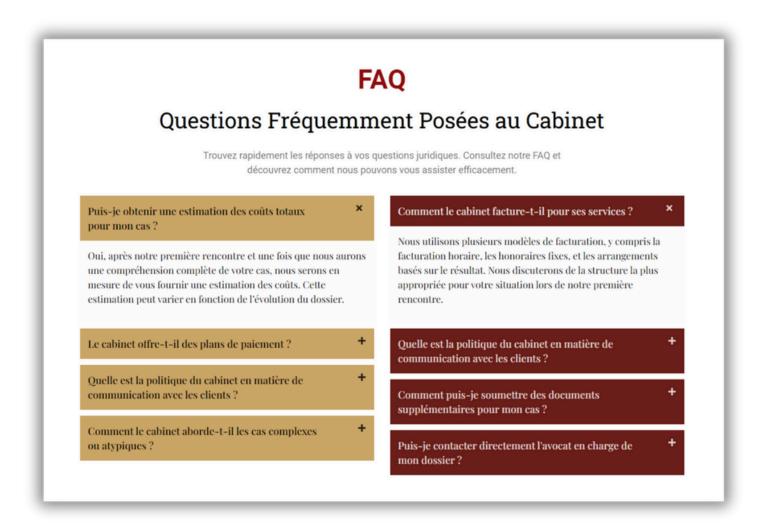




#### Traiter les Objections avec la FAQ

La FAQ, souvent sous-estimée, est pourtant d'une importance cruciale. Elle aide les internautes à obtenir des réponses à leurs questions sans nécessiter une interaction directe de votre part, vous gagnez ainsi un temps précieux. Mais plus important encore, les personnes intéressées par vos services ont souvent une ou deux objections en tête qui les freinent dans la prise de rendez-vous avec vous. Il faut donc traiter ces objections pour lever les freins à l'achat.

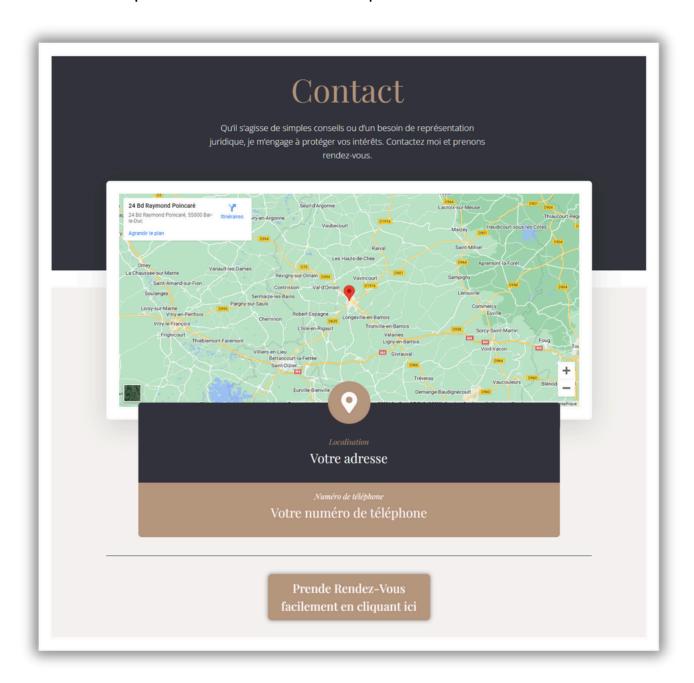
Bonne nouvelle, les questions qui composent la FAQ sont en réalité aussi les objections de vos futurs clients. Votre FAQ va donc agir comme un commercial qui écoute, comprend et répond aux questions et objections de vos internautes. Elle améliore donc le taux de conversion de votre site web, favorisant la prise de rendez-vous.



#### Convertir vos visiteurs avec la page de contact

Son rôle est de convertir vos visiteurs en clients! Une page de contact bien conçue montre que votre cabinet est accessible et prêt à répondre aux questions ou préoccupations de vos internautes.

Elle permet de vous joindre facilement. En incluant divers moyens de communication tels que le téléphone, l'email, votre adresse, un formulaire de contact ou encore un bouton pour prendre rendez-vous en ligne directement via un agenda (celui-ci peut par exemple être votre page Meetlaw ou Consultation.avocat, détaillée dans la partie 1 de ce guide). Vous offrez ainsi plusieurs options pour que vos internautes puissent choisir la méthode qui leur convient le mieux.



# 3

## Obtenir davantage de visiteurs qualifiés

### Grimpez en haut des résultats de recherche grâce au référencement naturel

Cibler le trafic de manière chirurgicale et capitaliser sur les mots-clés liés à votre activité pour augmenter votre visibilité sur les moteurs de recherche.



Q Les mots-clés liés à votre activité d'avocat





#### Votre Cabinet d'Avocats en Première Position - Maître Nom

Placer votre cabinet sur les mots clés liés à votre activité et plus précisément à vos domaines juridiques de prédilection, le tout proche de votre zone géographique.

#### Exemple de mots clés sur lesquels vous positionner

Avocat ville

Avocat divorce ville

Avocat droit de la famille ville

Avocat droit immobilier ville

Avocat en droit du travail région

avocat en droit de la copropriété région

Avocat droit pénal ville

avocat délit routier

avocat d'entreprise

avocat licenciement

### Boostez votre cabinet rapidement avec des campagnes de référencement payantes



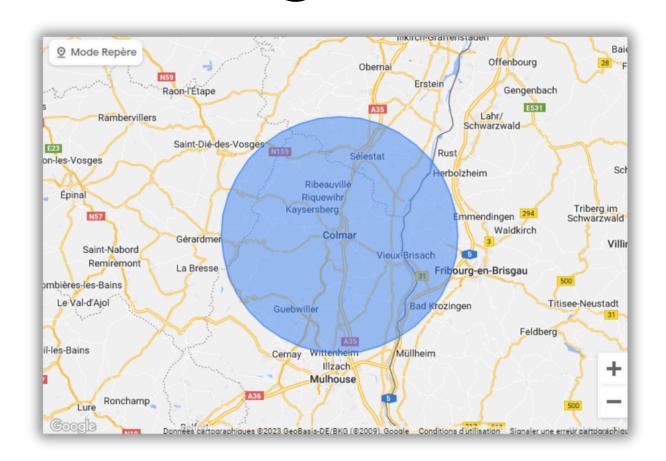
Utiliser la régie publicitaire de Google et payer pour apparaître dès maintenant sur les mots clés liés à votre activité dans une zone géographique précise. Vous n'êtes facturé que lorsqu'un internaute choisit de cliquer sur votre site web. Vous payez donc au clic selon un système d'enchères proportionnel à la concurrence.

Q Les mots-clés liés à votre activité d'avocat





#### Votre Cabinet d'Avocats en Première Position - Maître Nom



#### Besoin de vous faire accompagner?

Si ce guide vous a convaincu de mon expertise et que vous souhaitez vous faire accompagner dans la communication de votre cabinet pour :

- La réalisation d'un site internet professionnel
- Une campagne de référencement naturel (SEO)
- Une campagne de référencement payant (SEA)

Je suis disponible avec grand plaisir pour planifier un rendez-vous de découverte afin d'échanger sur votre situation.

#### Qui suis-je?



"Je suis un freelance dédié à la création de sites internet de qualité à des tarifs compétitifs. J'offre un accompagnement personnalisé pour promouvoir le développement de votre activité d'avocat, en mettant à votre disposition mon expertise pour maximiser votre visibilité en ligne et attirer une clientèle ciblée."



#### **Sampaix Vladimir**

mail:contact@vsagency.fr

J Tél: 06 86 21 24 12

site: <u>vsagency.fr</u>

Note: 5/5 4 avis

Scan Moi



Si vous avez apprécié ce guide, vous pouvez laisser un avis sur la fiche d'établissement Google My Business de mon agence web via le lien ci-dessous. Je vous remercie par avance, car celle-ci en a grand besoin.

https://g.page/r/CVrcjHodswpEBM/review



### Créez votre site internet en moins de 3 semaines et en 4 étapes simples v

#### RDV de Découverte (environ 20-60min)

Nous commençons par faire connaissance pour comprendre précisément vos besoins. Cela me permet de vous proposer une solution entièrement personnalisée.

**Proposition commerciale :** Je vous envoie une proposition détaillée et chiffrée. Si cette proposition vous convient, nous passons à l'étape suivante.

#### RDV de Briefing (environ 1h-1h30)

Ce rendez-vous approfondi nous permet de plonger dans les détails de votre projet. Nous discuterons de vos objectifs, de votre entreprise, et nous nous assurerons de partir dans la bonne direction. C'est également l'occasion pour moi de récolter tous les détails techniques, de nous mettre d'accord sur l'arborescence du site et sur la charte graphique. Ce moment est crucial pour garantir que je dispose de toutes les informations nécessaires pour avancer dans le projet conformément à vos attentes.

#### Réalisation et Validation

**Validation de la stratégie seo :** Lors du briefing, je présente une ébauche de stratégie SEO. Il se peut que des recherches supplémentaires soient nécessaires pour affiner cette stratégie après notre rencontre.

**Première validation :** Textes, maquettes et images, je vous soumets les textes rédigés, les images sélectionnées dans des banques d'images en ligne, et une maquette du site. Cela vous permet de vérifier que tout est conforme à vos attentes avant le début du développement.

**Deuxième validation si nécessaire :** Après avoir intégré vos retours, je vous envoie les modifications pour validation.

**Développement du site :** Je procède au développement du site web. Cette étape, qui inclut aussi les tests, est généralement la plus longue.

#### RDV de Livraison et Retouches (envrion 1h-1h30)

Lors de ce rendez-vous, je vous présente le site fini et procède à la livraison. Vous pouvez alors me faire part de toute retouche finale nécessaire.