



8 manières de trouver des clients pour ton activité de décoratrice

Lauriane Pot

Coach business et mentor pour les décoratrices

Avant même de chercher à trouver des clients, je te conseille de :

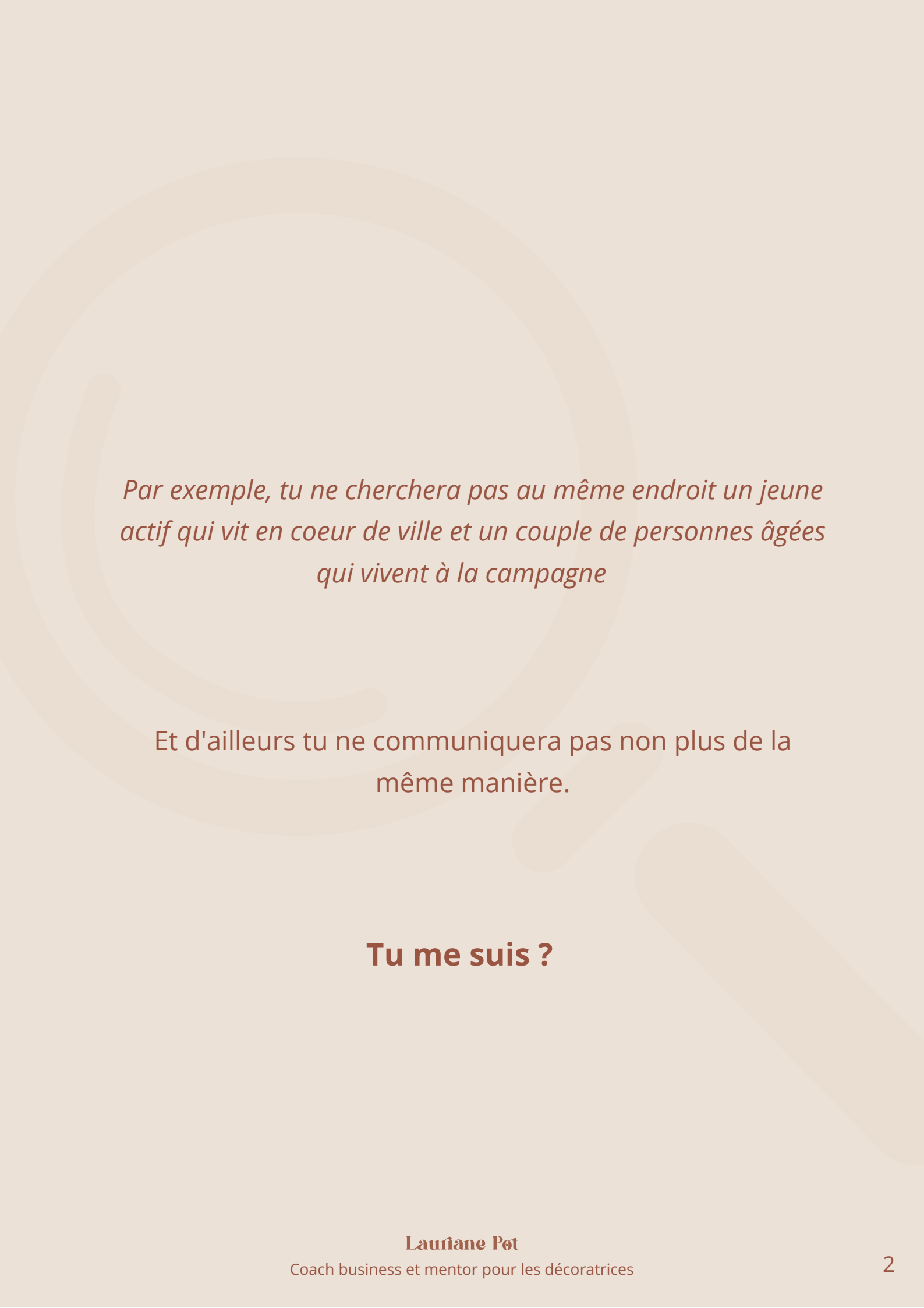
APPLIQUER UNE STRATÉGIE ADAPTÉE À TON BUSINESS

Pour réussir à trouver des clients, tu dois impérativement mettre en place une stratégie claire et efficace qui se base sur **3 points importants** :

Ton positionnement : soit qui tu es et comment tu te différencie

Ton client idéal : soit à qui tu t'adresses

Ton offre : soit ce que tu proposes à ton client



Par exemple, tu ne cherchera pas au même endroit un jeune actif qui vit en coeur de ville et un couple de personnes âgées qui vivent à la campagne

Et d'ailleurs tu ne communiquera pas non plus de la même manière.

Tu me suis ?

On peut maintenant aborder le vif du sujet :

Voici donc une liste non exhaustive des meilleurs
façons pour dénicher des prospects



#1

Parler de tes services à ton entourage, il doivent faire ta pub !

Les personnes de ton entourage doivent être ta meilleure publicité, tes plus grands fans

Alors n'hésites pas à leur parler de ton activité, de tes offres et à qui elles s'adressent, et aussi de tes projets en cours.

ça ne sera peut être pas pour elles mais en parleront à leurs propres connaissances !

Tu peux même leur donner quelques cartes de visite qu'elles donneront à leur réseau

2

Solliciter ton réseau professionnel (artisans, architectes, fournisseurs)

Après ton entourage, il y a aussi les professionnels de ton secteur qui peuvent te recommander !

Un artisan avec qui tu travailles tous les jours, un architecte avec qui tu as collaboré, un fournisseur dont tu as prescrit les produits

Ils connaissent ton travail et ta manière de procéder !

Ils pourraient même faire appel à toi sur un de leur projet client, intéressant non ? 😊

3

Mettre en place des partenariats avec des boutiques ou des agences immo

Pour aller encore plus loin, tu peux mettre en place des collaborations avec certaines marques ou boutiques

Mais aussi avec des agents immobiliers ou courtiers.

L'idée c'est de faire un échange intelligent de contacts

La boutique donnera ton nom à ses clients et toi tu prescrira certains de ses produits

L'agent immobilier parlera de tes prestations à des acheteurs et toi tu parlera de son agence à des vendeurs.

4

Créer des offres irrésistibles qui répond à une problématique de ta cible

Une prestation dont le client rêve, celle qui lui correspond à 100%

Une offre qui répond exactement à ce qu'il souhaite et qui va solutionner toutes ses problématiques et ses attentes.

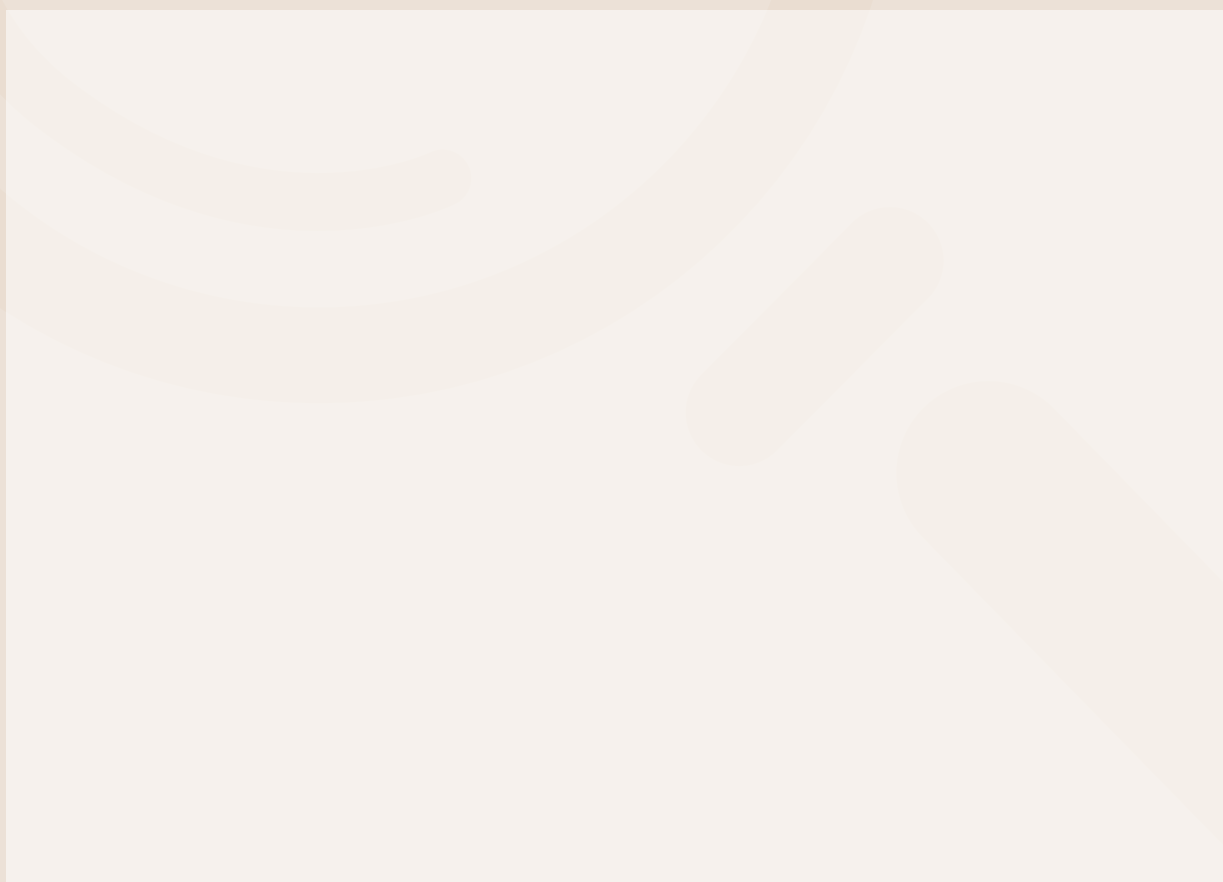
Une accompagnement tellement dingue qu'il n'hésiterai pas une seconde à l'acheter et pour qui le prix ne sera même pas un sujet

Une solution adaptée à ton client cible qui coche toutes les cases, et dans laquelle il s'identifie parfaitement.

Toujours avec moi ?

N'hésite pas à écrire ici, si des idées te viennent pendant ta lecture 📝

- *de boutiques que tu pourrais contacter*
- *un ancien collaborateur que tu pourrais voir*
- *un ami à qui tu pourrais parler de tes projets*



5

Avoir un site internet bien référencé sur les bons mots clés

Le bon référencement de mon site internet, c'est ce qui m'a permis de capter près de 80% des clients dans mon agence lyonnaise.

Apparaître en première page Google dans ton secteur peut t'assurer des demandes de prestations régulières

Mais attention à bien choisir tes mots clés pour que tes prospects te trouvent lors de leurs recherches.

C'est pour ça qu'il faut bien connaître ta cible pour savoir ce dont elle a besoin et ce qu'elle va taper sur internet

6

Créer du contenu sur le bon réseau social où est ta cible

La création de contenu, tu le sais déjà, permet de montrer ton expertise, promouvoir ton travail et tes prestations

Publier et interagir sur les réseaux sociaux fait aussi grandir ta visibilité et permet de te faire connaître au plus grand nombre.

Mais attention toutefois à bien choisir ton réseau en fonction de ta cible

Par exemple, LinkedIn sera plus tourné vers les pros, tandis que Tik Tok sera plutôt vu par une clientèle jeune.

7

Faire du réseautage sur Instagram

En plus d'être une vitrine pour ton univers et tes réalisations, Instagram est un réseau social qui te permet de connecter avec les autres

Tu peux interagir avec des prospects intéressés par tes prestations en sachant exactement où aller les chercher.

Tu peux aussi échanger avec des professionnels de ton secteur présents sur l'application (boutiques, agent immo)

Enfin, tu peux rencontrer d'autres entrepreneurs avec qui tu peux collaborer ou qui pourront te recommander

8

Intégrer des groupes d'entrepreneurs pour atteindre d'autres personnes

En parlant d'entrepreneurs, tu peux aussi les rencontrer lors d'évènements ou réunion de groupes

C'est un super moyen pour sortir de la solitude de l'entrepreneur, connecter avec d'autres personnes à leur compte et tisser des liens.

Enfin, c'est une approche efficace pour te faire connaître auprès d'un public plus large, que tu n'aurai pas atteint avec ton propre réseau



Au fait si tu ne me connais pas encore,

Je suis Lauriane Pot, **architecte d'intérieur, coach business pour les décoratrices** et entrepreneuse depuis plus de 7 ans.

J'ai travaillé dans de nombreuses agences, j'ai co-fondé la mienne en 2020 à Lyon et j'ai tout recommencé à Madrid en 2023.

J'accompagne aussi les décoratrices à développer leur entreprise pour vivre sereinement de leur activité ☆☆☆

Découvre tous mes accompagnements [ici](#)



Si tu as aimé cet ebook gratuit avec mes 8 méthodes pour trouver tes clients cibles là où ils sont,

alors tu vas adorer le **nouveau module** que je suis en train de mettre en place

Un programme pépète avec les meilleurs stratégies pour attirer facilement les clients et vivre de ton activité de décoratrice !

Inscris-toi [ici](#) pour recevoir toutes les infos sur ce nouveau programme qui sortira en septembre