



Ma fiche Google en 7 points

La checklist du praticien pour une présence soignée, sans y passer ses soirées

Bonus de l'atelier du 29/06/2026 "Enfin visible là où vos clients vous cherchent vraiment"

Comment utiliser cette checklist

Pendant l'atelier, vous avez repéré ce qui cloche sur votre fiche. Cette checklist est là pour la suite : corriger, puis entretenir.

Ne faites pas tout d'un coup. Un point par semaine suffit. Une fiche se soigne comme une plante, un peu d'attention régulière, et elle pousse.

Cochez au fur et à mesure. Sans pression.

Point 1 — Le socle : que vos infos soient justes

- ☐ Votre nom est votre vrai nom de praticien (pas bourré de mots-clés)
- ☐ Votre catégorie principale est la bonne (c'est le point le plus important pour être trouvé)
- ☐ Adresse, téléphone, horaires exacts, y compris les jours fériés
- ☐ Ces infos sont identiques partout ailleurs sur le web (site, annuaires, réseaux)

Le geste de la semaine : vérifiez votre catégorie principale. Une mauvaise catégorie, et rien d'autre ne compte.



Point 2 — La description : parlez la langue de vos clients

- ☐ Votre description est écrite en phrases naturelles, pour un humain
- ☐ Elle emploie les mots que vos clients utilisent ("mal à dormir", "stress") et pas seulement le jargon du métier
- ☐ Elle dit qui vous accompagnez et sur quoi

Le geste de la semaine : repensez à vos trois derniers clients. Avec quels mots sont-ils arrivés ? Glissez ces mots-là, naturellement, dans votre description.

Point 3 — Les prestations : rendez vos accompagnements visibles

- ☐ Vos principales prestations sont listées une par une
- ☐ Chacune porte un nom clair, orienté besoin ("Accompagnement du stress" plutôt qu'un terme technique)

Le geste de la semaine : ajoutez ou reformulez trois prestations avec les mots d'un client, pas d'un expert.

Point 4 — Les photos : montrez un lieu où l'on a envie d'entrer

- ☐ Une photo de vous, chaleureuse et récente
- ☐ Une photo de votre espace de pratique (le lieu rassure)
- ☐ Des photos ajoutées de temps en temps (Google aime les fiches vivantes)

Le geste de la semaine : ajoutez une seule photo. La prochaine semaine, une autre. Sans vous mettre la pression.



Point 5 — Les avis : le nerf de la confiance

- ☐ Vous avez une façon simple de demander un avis, au bon moment
- ☐ Vous répondez à tous les avis, positifs comme négatifs
- ☐ Vos réponses sont humaines, pas des copier-coller

Le geste de la semaine : préparez votre phrase de demande d'avis. Quelque chose comme : *"Si cette séance vous a fait du bien, quelques mots sur Google aideraient d'autres personnes à me trouver."*

Point 6 — La régularité : une présence vivante, à votre rythme

- ☐ Vous publiez une petite actualité de temps en temps (un post Google)
- ☐ Vous n'en faites pas une course : régulier vaut mieux que fréquent
- ☐ Vous tenez un rythme que vous pouvez garder toute l'année

Le geste de la semaine : publiez un post simple. Une info, un conseil, une nouveauté. Trois phrases suffisent.

Point 7 — Le regard : savoir où vous en êtes

- ☐ De temps en temps, vous tapez votre métier + votre ville (en navigation privée) pour voir où vous apparaissez
- ☐ Vous regardez ce que fait un ou deux confrères mieux placés, pour vous inspirer sans vous comparer

Le geste de la semaine : faites le test une fois ce mois-ci. Notez votre position. Vous verrez l'évolution le mois suivant.



Votre rythme sur 7 semaines

Un point par semaine. Rien de plus.

Semaine	Je m'occupe de
1	Le socle (infos justes)
2	La description
3	Les prestations
4	Les photos
5	Les avis
6	Le premier post
7	Le regard

Au bout de 7 semaines, votre fiche est vivante. Et vous n'y avez jamais passé plus de vingt minutes d'affilée.

Vous n'avez pas besoin d'en faire plus. Vous avez besoin d'être présent, clairement, là où vos clients vous cherchent.

Sylvain Guif — [Osez-Percer.com](https://www.osez-percer.com) et [PercerLocal.fr](https://www.percerlocal.fr)