

École la Réussite Scolaire (514) 360-7575 5310 Rue Jean-Talon Est, Saint-Léonard Lun. 5 oct. — 10h30 à 11h30**1 Ouverture — 20 secondes**

« Bonjour, je m'appelle **Christian, d'Alba Studio** — on crée des sites web pour les entreprises de Montréal. Je vous appelle parce que j'ai regardé **votre site et votre fiche Google**, et j'ai repéré **3 choses précises qui vous font perdre des inscriptions avant même que les parents vous appellent**. Vous avez 2 minutes ? »

Ton : direct mais respectueux — ce sont des pros établis. « Vous êtes bons, votre vitrine ne vous rend pas justice. »

2 Les 3 constats — langage simple, chiffres exacts**« Academic Camp » — votre fiche Google dit « camp d'été », pas tutorat**

Les parents qui cherchent du tutorat à Saint-Léonard ne vous trouvent pas dans la bonne catégorie.

À dire : « Sur Google, votre fiche est classée comme un camp d'été. Un parent qui cherche du tutorat ne vous voit tout simplement pas. »

6 minutes de formulaire + le NAS de l'enfant avant le premier appel

Le parent pressé abandonne. Zéro WhatsApp sur le site.

À dire : « Votre inscription prend environ 6 minutes et demande le NAS de l'enfant — la plupart des parents abandonnent avant la fin. Et il n'y a aucun WhatsApp pour vous écrire en 1 clic. »

Instagram mort depuis août 2023 — 170 abonnés, 11 publications

Pour un centre qui affiche 700+ élèves, alors que les parents vivent sur Instagram.

À dire : « Votre Instagram n'a rien publié depuis août 2023. Pour 700 élèves accompagnés, c'est une vitrine qui dort. »

3 Comment on aide — à dire à voix haute

- 1. Tunnel court + WhatsApp en premier :** « On met un bouton WhatsApp bien visible et un formulaire court — le parent vous contacte en 1 clic au lieu d'abandonner à 6 minutes. »
- 2. Fiche Google corrigée :** « On corrige la catégorie, on ajoute photos et publications — l'effet se voit en quelques jours. »
- 3. Avis Google automatiques :** « On met en place une demande d'avis après chaque inscription — votre 4,8/5 mérite d'être vu comme celui de SOSprof. »
- 4. Vitrine à la hauteur :** « Et on refait le site au niveau de vos 700 élèves — avec 3 mois d'accompagnement inclus. »

 **Ne JAMAIS dire :** « vous n'avez pas de site » (ils en ont un) · **aucun chiffre d'avis inventé** · **aucun positionnement Google garanti** · ne jamais mentionner Mission Réussite.

4 Objections & réponses courtes

« C'est combien ? »

→ **2 900 \$** — 500 \$ d'acompte, puis 12 × 200 \$/mois. **1 an d'accompagnement inclus** (valeur 1 140 \$). Après, 95 \$/mois sans engagement. Livré en 2 à 3 semaines.

« On a déjà un site web. »

→ Exactement — et il est bien. Le problème n'est pas le site, c'est **ce qui se passe entre l'intérêt et le contact** : la fiche Google, le formulaire, WhatsApp. C'est de l'optimisation, pas un site de zéro.

« Envoyez-moi ça par courriel. »

→ Avec plaisir — je vous envoie notre analyse et une démo préparée pour vous. **C'est quel courriel ?** Et je vous rappelle **quel jour** — jeudi, ça vous va ?

« On va y penser / pas le budget maintenant. »

→ Je comprends. Je vous envoie quand même la démo — regardez-la tranquillement, **sans engagement**. On s'en reparle **[date précise]** ?

« On a déjà quelqu'un pour le web. »

→ Parfait — gardez-le pour le site. Nous, on s'occupe de **ce que lui ne fait pas** : la fiche Google, le tunnel WhatsApp, les avis automatiques. Ça se fait en parallèle, sans toucher à son travail.

5 L'offre — à énoncer clairement

2 900 \$ — 500 \$ acompte + 12 × 200 \$/mois

- Site refait + tunnel WhatsApp + fiche Google corrigée + système d'avis
- Livraison en 2 à 3 semaines
- **1 an d'accompagnement inclus** (valeur 1 140 \$) — ensuite 95 \$/mois, sans engagement

6 Clôture — toujours repartir avec 2 choses

1. Un canal d'envoi : « Je vous envoie l'analyse et la démo — c'est quel **courriel** ? Ou je vous l'envoie sur **WhatsApp** ? »

2. Une date de suivi : « Je vous rappelle **jeudi 8 oct.** — le matin ou l'après-midi, c'est mieux pour vous ? »

7 Après l'appel — checklist

- ☐ Envoyer le rapport PDF + le lien démo : **reussite.demo.albastudio.ca** (avec l'accord de Christian)
- ☐ Envoyer le lien pitch (si approuvé)
- ☐ Noter la date de suivi convenue : _____
- ☐ Noter l'objection principale entendue : _____