

🦴 Outils de marketing utiles pour un réparateur smartphone

Présence en ligne

Google My Business (Google Maps)

- ← Priorité absolue. C'est gratuit, ça attire les clients locaux qui tapent «
 réparation smartphone + ville ».
- PASTUCE : répondre aux avis clients = fidélisation + visibilité.

Facebook & Instagram

- Parfait pour poster avant/après (ex : écran cassé → réparé).
- Astuce : pas besoin de pub au départ, juste poster régulièrement et montrer ton savoir-faire.

WhatsApp Business

- 👉 Indispensable pour un contact client pro et rapide.
- Tu peux y mettre un catalogue (ex : tarifs, services), un message automatique d'accueil, et diffuser promos/infos.

Communication

Canva (gratuit)

- 👉 Pour créer flyers, affiches, posts réseaux.
- 💡 Même en version gratuite, ça suffit largement.

• Google Docs / Sheets

- 👉 Suivi simple des clients, idées de promos, scripts de messages.
- 🦞 Pas besoin d'un CRM compliqué au départ.

🙀 Marketing & suivi

• Excel / Google Sheets

- 👉 Suivi du chiffre, des réparations, des clients fidèles.
- P On peut fournir un modèle (comme celui qu'on a fait pour stock/commandes).



- Calendrier marketing (les "marronniers")
 - 👉 Planifier les accroches : rentrée, Noël, soldes, etc.
 - 💡 Ça évite d'improviser et ça rend régulier.
- 🎯 Publicité ciblée (à envisager + tard)
 - Facebook Ads ou Google Ads
 - 👉 Pas indispensable au début (coûteux si mal utilisé).
 - P Mais utile plus tard pour booster visibilité locale.
- ← Ce qui est génial, c'est que 90% de cette boîte à outils est gratuite ou quasi gratuite.