

# Pourquoi tes prospects ne te font pas confiance

Et comment changer ça rapidement. Si tes prospects hésitent avant de te contacter, ce n'est pas un problème de prix — c'est un problème de confiance.

● Psychologie du client

● 3 éléments clés

● Plan d'action

## Ce n'est pas un problème de prix

Si tes prospects hésitent, demandent ton tarif puis disparaissent... ce n'est pas parce que tu es trop cher. C'est parce qu'ils ne te font pas encore assez confiance.

En ligne, la confiance se joue en quelques secondes. Si ces premières secondes ne déclenchent pas le bon signal, le prospect passe à autre chose — sans jamais te dire pourquoi.

## Ce qui crée le doute

- Image peu professionnelle: photo floue, site daté, identité incohérente... le cerveau enregistre immédiatement "pas sérieux".
- Message flou: si on ne comprend pas ce que tu fais et pour qui, le doute s'installe. Le flou ne rassure jamais.
- Incohérence globale: ton site dit une chose, tes réseaux en montrent une autre, ton offre en propose une troisième.

Le prix n'est jamais la vraie objection. C'est l'argument qu'on donne quand on n'est pas convaincu.

## Comment fonctionne le cerveau de ton client

Comprendre ce mécanisme, c'est comprendre pourquoi l'image et le message sont stratégiques — pas accessoires.

RAPIDE

**Décision < 3 sec**

ÉMOTIONNEL

**Ressenti > logique**

VISUEL

**Image avant texte**

Travailler ton image et ton message, ce n'est pas faire du cosmétique. C'est activer le mécanisme qui transforme un inconnu en prospect confiant.

## Les 3 éléments qui installent la confiance

01

**Image pro**

02

**Message clair**

03

**Cohérence globale**

- Image professionnelle: cohérente, soignée, alignée avec ce que tu vends.
- Message clair: spécifique, concret, sans jargon, orienté problème client.
- Cohérence globale: site, réseaux, offre, communication — tout doit parler le même langage.

Quand ces trois éléments sont alignés, le doute disparaît. Et la décision devient évidente.