Spot To Site

Guide de démarrage.

Trouve les commerces de ta ville qui n'ont pas de site, prépare leur maquette et leur audit, puis envoie-leur en un clic. Ce guide te montre le bon chemin, étape par étape, avec les pièges à éviter.

1 Tu actives ton accès

2 Tu cherches des commerces sans site

3 Tu récupères l'Excel ou les maquettes

4 Tu les contactes depuis le CRM

AU SOMMAIRE

1. Activer ton accès
2. Te connecter les fois suivantes
3. Chercher tes prospects
4. Retrouver tes recherches
5. Obtenir l'Excel ou les maquettes
6. Contacter tes prospects
7. Tes limites d'utilisation
8. Les problèmes fréquents

ÉTAPE 1

Activer ton accès

Tu as reçu un lien personnel. Il sert à créer ton compte, une seule fois.

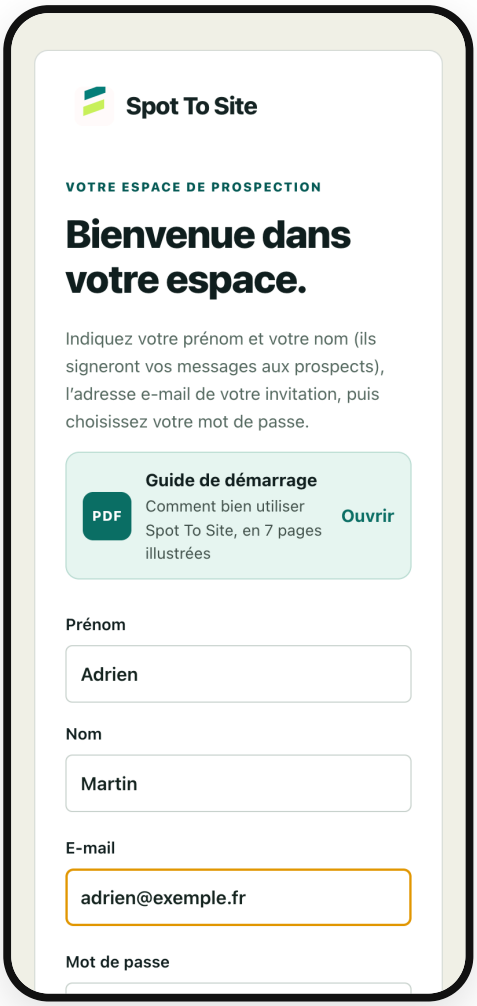
1. **Ouvre le lien dans Chrome ou Safari.** Si tu l'as reçu sur Messenger, Instagram ou WhatsApp, appuie sur les trois points en haut de l'écran, puis sur « Ouvrir dans le navigateur ».
2. **Indique ton prénom et ton nom.** Ils signeront les messages que tu enverras à tes prospects.
3. **Indique ton adresse e-mail.** C'est elle qui te servira à te connecter.
4. **Choisis un mot de passe d'au moins 10 caractères**, tape-le deux fois, puis appuie sur **Activer mon accès**.

Le lien ne sert qu'une fois

Une fois ton compte créé, ce lien ne marche plus. Si tu cliques dessus une deuxième fois, tu verras « Invitation invalide ou expirée ». C'est normal : ton compte existe déjà, il faut simplement te connecter (page suivante). Le lien expire aussi au bout de 7 jours s'il n'a pas servi.

Pourquoi pas dans Messenger ?

Le navigateur intégré à Messenger et Instagram oublie ta connexion dès que tu fermes la conversation, et gère mal les téléchargements de fichiers. Dans Chrome ou Safari, tout fonctionne normalement.



La page d'activation

ÉTAPE 2

Te connecter les fois suivantes

Va directement sur **app.spot-to-site.fr/login**, puis entre ton e-mail et ton mot de passe. Ajoute cette page à tes favoris, ou à l'écran d'accueil de ton téléphone. Ta connexion reste active 7 jours sur le même navigateur.

Mot de passe perdu ? Sur la page de connexion, appuie sur « Mot de passe oublié ? ». Si tu ne reçois rien, écris à Spot To Site : on t'envoie un lien pour en choisir un nouveau.

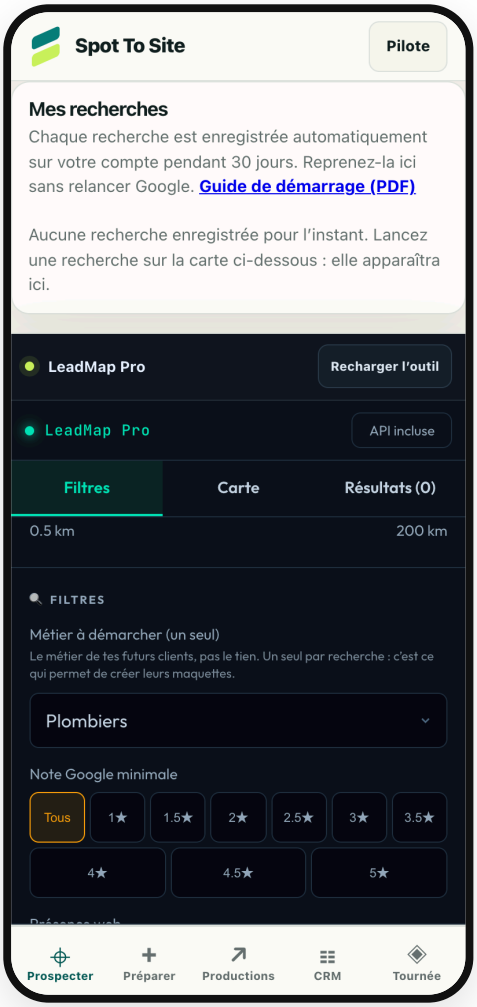
ÉTAPE 3

Chercher tes prospects

1. Sur la page **Prospecter**, ouvre l'onglet **Filtres** de la carte.
2. Dans **Adresse ou ville centrale**, tape ta ville, puis appuie sur « Centrer la carte ».
3. Choisis un **rayon** raisonnable : 2 à 5 km pour commencer.
4. Dans **Métier à démarcher (un seul)**, choisis le métier des commerces que tu veux démarcher. Un seul métier par recherche : c'est ce qui permet ensuite de créer leurs maquettes.
5. Lance la recherche, puis ouvre l'onglet **Résultats**.

Le métier à choisir, ce n'est pas le tien

Tu ne cherches pas « développeur » ou « web designer ». Tu choisis le métier de tes futurs clients : plombiers, coiffeurs, restaurants, garagistes… L'outil te sort ceux de ta zone, et te montre lesquels n'ont pas de site.



Un seul métier par recherche

ÉTAPE 3, SUITE

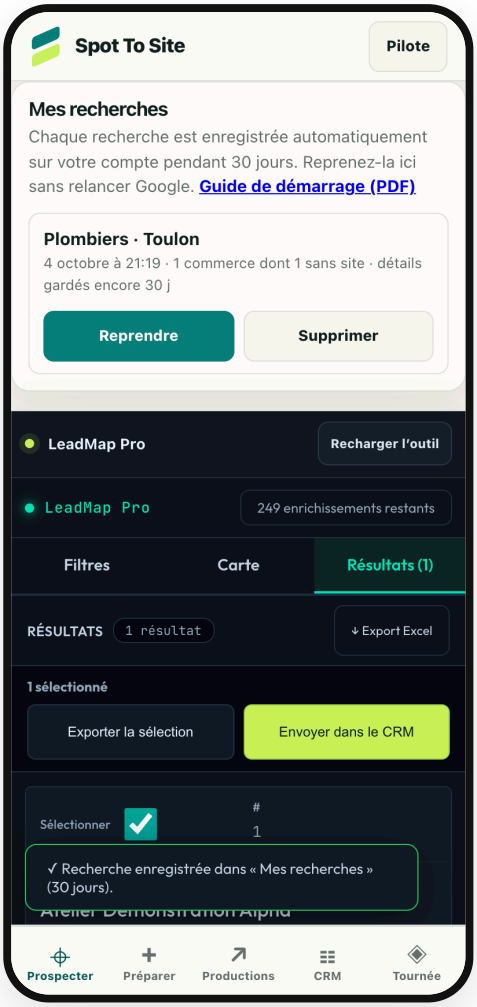
Choisir les bons prospects

Chaque ligne des résultats est un commerce trouvé sur Google, avec sa note, son nombre d'avis et la présence ou non d'un site. Coche ceux qui t'intéressent : ce sont en priorité ceux qui n'ont **pas de site**.

Une fois tes prospects cochés, deux boutons apparaissent au-dessus de la liste :

- **Exporter la sélection** te prépare un fichier Excel avec leurs coordonnées.
- **Envoyer dans le CRM** prépare pour chacun une maquette de site et un audit de sa fiche Google, prêts à envoyer.

> **Une recherche = plusieurs appels Google**
> Une grande zone peut consommer beaucoup d'appels d'un coup. Garde un rayon raisonnable : tu gardes de la marge pour la journée (voir « Tes limites », page 7).



Les résultats et les deux boutons

ÉTAPE 4

Retrouver tes recherches

Chaque recherche est **enregistrée automatiquement sur ton compte**, pendant 30 jours. Tu peux fermer l'onglet ou changer d'appareil : en haut de la page Prospecter, le bloc **Mes recherches** te les liste.

Appuie sur **Reprendre** pour recharger une liste sans relancer Google, donc sans consommer tes recherches. Les commerces sans site sont cochés d'office.



Le bloc Mes recherches

ÉTAPE 5

Obtenir l'Excel ou les maquettes

Après avoir appuyé sur un des deux boutons, tu arrives sur **Préparer le lot**.

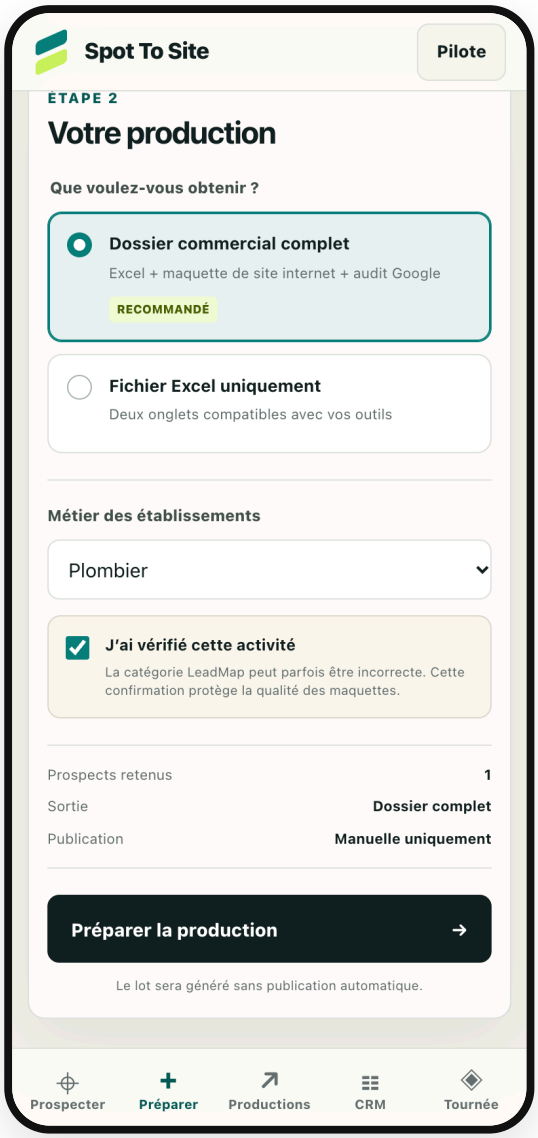
1. Choisis ce que tu veux obtenir : **Dossier commercial complet** (Excel, maquette de site et audit Google) ou **Fichier Excel uniquement**.
2. Pour un dossier complet, choisis le **métier des établissements**, puis coche « J'ai vérifié cette activité ». Google se trompe parfois de catégorie : jette un œil à la liste avant de valider.
3. Appuie sur **Préparer la production**.
4. Attends que la barre arrive à 100 %. Compte quelques secondes pour un Excel, une à deux minutes pour 20 dossiers complets.
5. Appuie sur **Télécharger l'Excel**, ou sur « Voir la maquette » et « Audit » pour chaque prospect.

100 prospects maximum par lot

Au-delà, fais plusieurs lots. Tout ce que tu produis reste dans **Mes productions** : tu peux re-télécharger un Excel plus tard.

L'Excel ne se télécharge pas sur ton téléphone ?

Vérifie que tu es bien dans Chrome ou Safari, pas dans Messenger ou Instagram. Si ça bloque encore, fais-le depuis un ordinateur : ta production t'attend dans Mes productions.



Le choix de la sortie et du métier

ÉTAPE 6

Contacter tes prospects

Les dossiers complets arrivent dans **Mon CRM**. Chaque prospect a sa fiche : coordonnées, note Google, statut et notes privées.

1. Ouvre la fiche d'un prospect avec « Ouvrir la fiche ».
2. Choisis **WhatsApp**, **SMS** ou **E-mail**. L'outil prépare un message signé de ton nom, avec deux liens : sa maquette de site et l'audit de sa fiche Google.
3. Relis le message, puis envoie-le toi-même depuis ton téléphone. **Rien n'est jamais envoyé automatiquement.**
4. Confirme l'envoi dans la fiche : le prospect est compté comme contacté, et tu sais qui relancer.

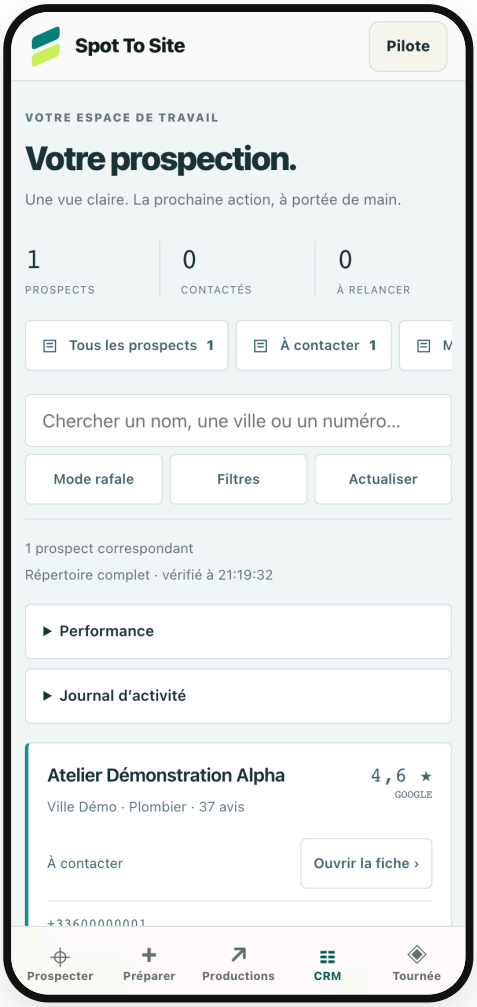
Des liens qui durent 30 jours

Ton prospect ouvre sa maquette et son audit sans créer de compte. Les liens restent actifs 30 jours, et tu peux les couper depuis sa fiche à tout moment.

Le Mode Tournée, dans le menu, te montre sur une carte en 3D les commerces sans site d'un quartier : pratique pour préparer une tournée de démarchage sur le terrain.

Toujours bloqué ?

Fais un enregistrement de ton écran pendant que tu refais la manipulation, et envoie-le à Yanis, ou écris à contact@spot-to-site.fr. Avec la vidéo, on trouve d'où ça vient en quelques minutes.



Le CRM sur téléphone

À SAVOIR

Tes limites d'utilisation

Chaque recherche interroge Google, qui facture chaque appel. Pour garder un service fiable, chaque compte a des limites. Tu les retrouves à tout moment dans **Mon compte**.

LIMITE	CE QUE ÇA COMPTE	PLAFOND
Appels Google par jour	Recherches et fiches détaillées, tous confondus. Remis à zéro chaque jour.	**120 par jour**
Recherches par mois	Chaque demande de résultats envoyée à Google.	**500 par mois**
Fiches détaillées par mois	Téléphone, site, horaires de chaque commerce.	**250 par mois**
Prospects produits	Excel et dossiers complets, selon ton accès.	**Indiqué dans Mon compte**
Taille d'un lot	Prospects traités en une fois.	**100 par lot**

Reprendre une liste depuis Mes recherches ne consomme rien.

Les problèmes fréquents

« Invitation invalide ou expirée »

Ton compte est déjà créé avec ce lien. Connecte-toi sur app.spot-to-site.fr/login avec ton e-mail et ton mot de passe.

« Votre session a expiré »

Tu as été déconnecté, souvent parce que la page était ouverte dans Messenger ou Instagram. Ouvre app.spot-to-site.fr/login dans Chrome ou Safari et reconnecte-toi.

« Aucun commerce trouvé » ou « Google a temporisé »

Soit la zone ou le métier ne donne rien : élargis un peu le rayon. Soit tu as atteint ta limite de 120 appels du jour : elle revient le lendemain, et tes recherches de la journée t'attendent dans Mes recherches.

Je ne trouve pas mon métier dans la liste

C'est normal : la liste contient les métiers de tes prospects, pas le tien. Choisis le métier des commerces que tu veux démarcher.

« Choisis d'abord UN métier à démarcher »

La recherche ne part pas sans métier. Ouvre les filtres et choisis un métier dans la liste, un seul à la fois.