

MyConnect

Soyez visible partout sur internet, gérez vos avis et ne manquez aucune opportunité de contact

DÉCOUVRIR

Etape 1 – Complétez vos informations pratiques



1

Commencez par vérifier et renseigner vos informations pratiques ce sont les bases pour que vos clients puissent vous contacter facilement.

Depuis la page d'accueil, allez sur l'onglet « **Ma fiche établissement** »



Vérifiez votre adresse et corrigez-la si elle est incorrecte



Ajoutez vos horaires de travail, les horaires d'ouverture exceptionnels ou les jours de fermeture



Complétez votre numéro de téléphone



Rédigez ou enrichissez la description de votre entreprise. Vous bénéficiez d'un **assistant IA** pour vous aider à rédiger une description



Indiquez le lien de votre site en allant sur l'onglet « **Liens et services** »

Ma fiche établissement

Téléphones

+33 9 18 79 58 39

+33 9 19 21 13 96

Nom de l'établissement

Garage le Bronier SARL

Identifiant à usage interne

Utile pour différencier deux établissements portant le même nom

Adresse

rue Serg Michel Berthet

69009 Lyon

Horaires d'ouverture

Lundi	09:00 - 17:00
Mardi	09:00 - 17:00
Mercredi	09:00 - 17:00

Description

Rédigez une brève description de votre établissement. [En savoir plus](#)

Générer avec IA

Pour que la description générée avec l'IA soit pertinente, nous vous recommandons de renseigner au préalable vos [Activités et prestations](#)

Garage le Bronier (SARL) est un atelier de réparation automobile proposant des services de carrosserie, peinture, réparation toutes marques, contrôle anti-pollution, changement de pneus, diagnostic automobile, freinage, gonflage de pneus, parallélisme et vente de pièces détachées d'occasion. Nous nous engageons en faveur de l'environnement en reversant 1% de notre chiffre d'affaires annuel à des associations de protection de l'environnement, et nous sommes fiers de détenir le label NF Service - Dépannage et Remorquage de Véhicules légers attestant de la qualité et de l'efficacité de notre service pour les usagers de la route.

117 caractère(s) restant(s) (sur 750)

[Annuler](#) [Enregistrer](#)

Conseils

Ces informations sont diffusées sur pagesjaunes et tous les médias que vous connecterez : Google, Facebook, et plus de 30 plateformes partenaires.




Pensez à les mettre à jour régulièrement pour garantir une présence toujours fiable.

Etape 2 – Connectez vos médias

2

Pour bénéficier pleinement de MyConnect et tout gérer depuis un seul endroit, connectez les médias souhaités depuis Solocal Manager

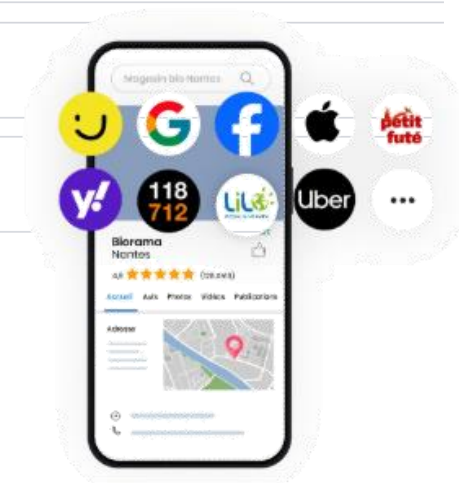
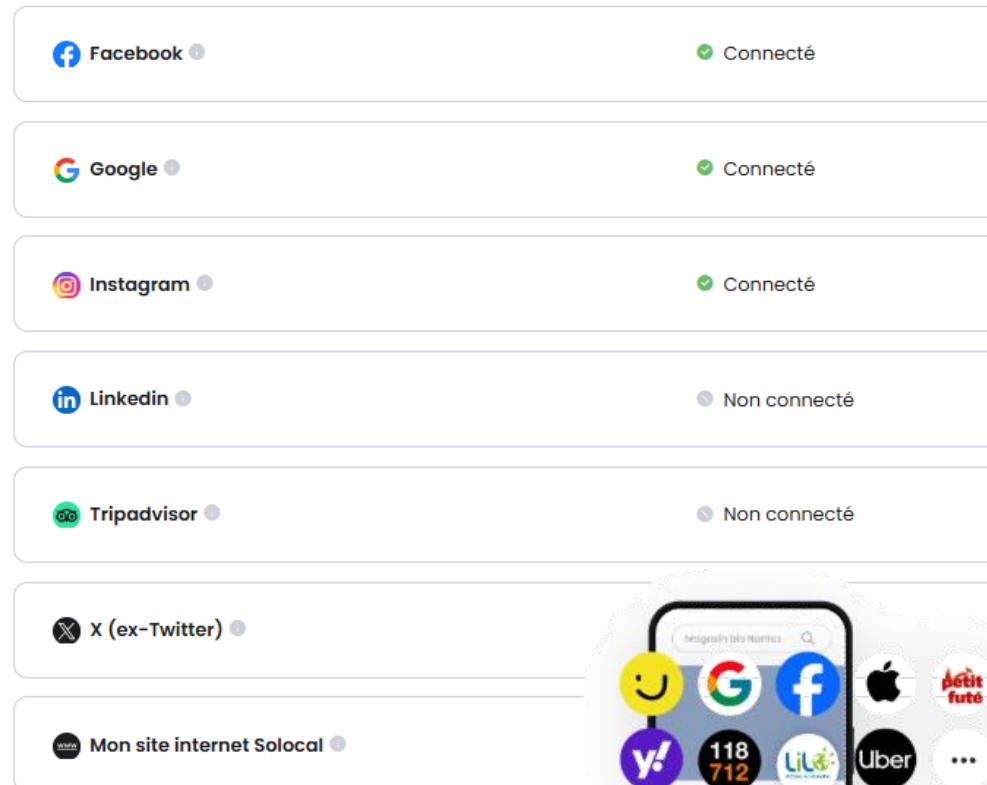
Depuis l'onglet « Plateformes de diffusion » connectez les médias qui sont pertinents pour votre activité, par exemple :

-  **Google** : Votre fiche établissement Google est une carte de visite en ligne : adresse, téléphone, horaires, photos, avis ... une fiche complète inspire confiance
-  **Facebook**, avec près de 40 millions d'utilisateurs en France, vous permet de rendre visible votre adresse et vos horaires, et d'être contacté directement via la messagerie intégrée à solocal manager.
-  **Instagram** est idéal pour toucher un large public et valoriser vos produits, services et savoir-faire. Et grâce l'IA intégrée, vous obtenez en quelques secondes des idées de posts et des contenus prêts à diffuser.

+ LinkedIn, Tripadvisor, X, votre site internet ...

Plus vous connectez de médias, plus vous augmentez votre visibilité là où vos clients vous recherchent.

Et une fois ces médias connectés, **vous gérez tout depuis solocal manager : un vrai gain de temps**, avec des informations toujours cohérentes et à jour.





Etape 3 – Complétez votre galerie photos

3

Mettez en valeur votre activité grâce à une galerie photos dédiée

Depuis l'onglet « **Photos – Vidéos** » : ajoutez en quelques clics des images de votre établissement, de vos produits ou de votre équipe.

- Ajoutez des photos et vidéos de qualité pour attirer l'œil.
- Une galerie bien présentée renforce votre crédibilité et fait la différence dans la sélection d'un professionnel.
- Vous pouvez aussi intégrer une vidéo de présentation si besoin.
- Une fois vos photos ajoutées, elles sont automatiquement mises en avant/à jour sur pagesJaunes et les médias connectés !



Conseils

Pourquoi c'est important ?

Parce que les visuels rassurent, valorisent votre savoir-faire et augmentent l'engagement des visiteurs.

Des images lumineuses, de bonne qualité et à jour...

c'est ce qui capte l'attention et donne envie.

Pensez à les actualiser tous les 3 à 6 mois !



Etape 4 – Renseignez les activités sur lesquelles vous souhaitez être référencé

4

Renseigner les activités sur lesquelles vous souhaitez être référencé.

Depuis la page « Ma fiche établissement » allez sur l'onglet « Activités et prestations »

- Vérifiez votre **activité principale**, celle qui décrit le mieux votre cœur de métier.
- Ajoutez les **activités complémentaires** pour élargir votre visibilité.
- Vous pouvez **indiquer les prestations, produits ou marques associées à votre activité**, cela permet à votre entreprise d'être bien référencée et de renforcer sa présence dans les résultats de recherche pagesJaunes.

Activités et prestations

Pour pagesjaunes 😊
et réseau partenaires (Yahoo!, 118712, Mappy,...)

Mes activités PagesJaunes

Activité principale
jardins, parcs (aménagement, entretien)

Activités secondaires
paysagistes paysagistes d'intérieur location de matériel de jardinage
élagage, abattage (entreprises) abris de jardins, garages préfabriqués décorateurs
jardinage (petits travaux)

Détaillez votre activité « Jardins, Parcs (Aménagement, Entretien) »

Prestations
aménagement d'allée aménagement paysager aménagement de petit jardin clôture
aménagement de terrasse élagage d'arbres arrosage de jardin arrosage automatique de jardin
abattage d'arbre taille d'arbre + 2

Produits
rocaille jardin écologique jardin d'hiver jardin exotique jardin japonais jardin à la française
jardin aquatique muret cascade décor minéral + 12



Etape 5 – Activez la messagerie et les formulaires de contact

5

Facilitez les échanges avec vos futurs clients

Dans votre espace client, rendez-vous dans l'onglet « **Mes préférences** » pour activer la messagerie et les formulaires de contacts

- **Messagerie** : une fois activée, un bouton d'action apparaît sur votre fiche établissement : les internautes peuvent vous écrire en toute simplicité. Vous pouvez également synchroniser avec Facebook Messenger
- **Formulaires** : activez les **formulaires de contact et de prise de rendez-vous** pour permettre à vos clients de vous joindre ou réserver un créneau facilement. Un bouton d'action apparaîtra sur votre fiche PagesJaunes, facilitant encore plus la conversion.

Retrouvez les demandes et messages directement dans l'onglet « **Messages clients** » de Solocal Manager. C'est un moyen rapide et efficace pour engager la conversation et répondre à leurs demandes.

Mes préférences



Messagerie instantanée

Pour recevoir en temps réel sur votre app mobile Solocal ou sur la plateforme Solocal Manager les messages adressés en privé sur votre fiche PagesJaunes, activez la fonctionnalité en cliquant sur « Activer ».

En désactivant la messagerie, il ne sera plus possible aux internautes de vous envoyer des messages depuis PagesJaunes.

Activer

Messagerie instantanée sur PagesJaunes
⊗ Actuellement désactivé



Demandes de devis pagesjaunes

Pour recevoir des Demande de Devis des utilisateurs de pagesjaunes, activez la fonctionnalité en cliquant sur « Activer ».

Désactiver

Demandes de devis pagesjaunes
⊙ Actuellement activé



Demandes de rendez-vous pagesjaunes

Pour recevoir des Demande de RDV des utilisateurs de pagesjaunes, activez la fonctionnalité en cliquant sur « Activer ».

Désactiver

Demandes de rendez-vous pagesjaunes
⊙ Actuellement activé

Message

Prendre RDV



Etape 6 - Gérez vos avis

6

Vous pouvez consulter et répondre aux avis laissés par les internautes *dans l'onglet « Avis »* de votre plateforme Solocal Manager. **Grâce à notre assistant IA, vous pouvez générer des réponses pertinentes rapidement.**

Si vous n'avez pas d'avis ou souhaitez-en avoir plus pour améliorer votre note, vous pouvez en solliciter par SMS ou email afin d'inviter vos clients à vous laisser un avis. Sollicitez vos clients par SMS ou email pour enrichir votre note.

Conseils

Pourquoi répondre ?

Parce que cela montre que vous êtes à l'écoute et que vous prenez en compte les retours de vos clients. C'est un véritable gage de confiance pour les futurs visiteurs.

Répondre aux avis négatifs est essentiel :

cela démontre votre professionnalisme, une réponse bienveillante et professionnelle rassure les futurs clients et renforce la confiance dans votre entreprise.

105 avis

Antony.dealm... il y a 17 heures	★★★★★ Au top prix intéressant	Garage le Bronier SARL 😊 Avis déposé sur PagesJaunes	Répondre	Partager
Jicebe il y a 17 heures	★★★★☆ Fiable, sérieux, prix raisonnables	Garage le Bronier SARL 😊 Avis déposé sur PagesJaunes	Répondre	Partager

Avis déposé par antony.dealmeida78

13/10/2025

Garage le Bronier SARL

😊 Avis déposé sur PagesJaunes

Visualiser l'avis

Partager



Au top prix intéressant

Votre réponse

Répondre avec un modèle ⓘ

Merci pour votre avis positif |

caractère(s) restant(s) : 3969(sur 4000)

Annuler

Soumettre ma réponse

solocal



Etape 6 – Publiez votre actualité

7

Grâce aux publications, vous pouvez animer votre activité et partager votre actualité avec votre communauté, afin de gagner en visibilité et de rester présent à l'esprit de vos clients et prospects.

Pour créer une publication, rien de plus simple depuis l'onglet « **Mes publications** », cliquez sur le bouton « **Créer une publication** ».

- Choisissez le type de publication souhaité : standard, événement, promotion, partage d'avis
- Vous n'avez pas d'idée ? Utilisez notre assistant IA pour :
 - ✓ Améliorer un texte déjà rédigé
 - ✓ Rédiger un post sur un thème que vous aurez choisi
 - ✓ Trouver une idée de thème et la rédiger

The screenshot displays the Solocal mobile app interface for creating a post. At the top, there is a blue button labeled '+ Créer une publication'. Below it, a purple chat bubble contains the text 'Bonjour, comment puis-je vous aider ?' and two buttons: 'J'ai une idée' and 'Propose-moi des idées'. An 'ou' separator is visible. To the right, a white chat bubble titled 'Voici une proposition de texte pour votre publication' shows 'Proposition 1' with a generated text snippet: 'Le printemps est là! Transformez votre jardin en un paradis botanique 🌸 Ajoutez des couleurs avec des fleurs vibrantes et des plantes uniques 🌿 Je suis prêt à vous aider à créer l'oasis parfaite 🌞 #AménagementPrintemps #JardinBotanique ature #Paysagiste #Fleurs'. Below this, there are buttons for 'Paramètres' and 'Regénérer', and a 'Choisir ce texte' button. A note at the bottom of the chat bubble states 'Vous pourrez toujours le modifier ultérieurement'. In the foreground, a preview of a post is shown with the profile 'Mon établissement', a photo of a garden scene, and the same generated text snippet. The post includes interaction icons (heart, comment, share, retweet) and a bookmark icon, along with the date '24 avril 2026' and a 'Voir la traduction' link.



Etape 7 – Partagez votre actualité



8

Avec les campagnes marketing, communiquez régulièrement par email ou par SMS afin de rester présent à l'esprit de vos clients et futurs clients.

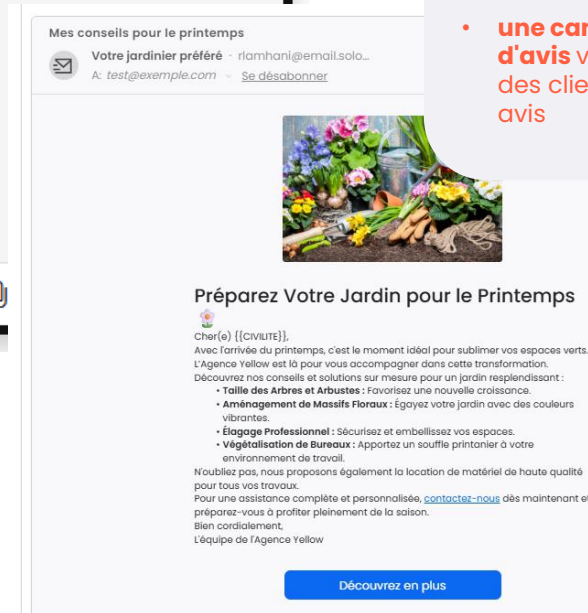
Comment créer une campagne SMS ?

1. Saisissez le nom de la campagne, l'expéditeur et le message que vous souhaitez envoyer.
2. Choisissez vos destinataires : tous vos contacts (issus du fichier client) ou créez un ciblage précis
3. Envoyez la campagne ou définissez une date d'envoi.

Comment créer une campagne email ?

1. Suivez les étapes de la configuration de la campagne
2. Rédigez l'objet de l'email
3. Rédigez le contenu de l'email. Pas d'idée pour le texte ? Notre outil d'intelligence artificielle vous aide à créer rapidement des contenus pertinents et engageants pour vos emails :
4. Choisissez ensuite votre ciblage, vous pouvez décider d'envoyer votre campagne : à l'ensemble de votre base clients, visible dans la section Fichier client à un groupe spécifique, en appliquant vos propres critères de filtre (par exemple : nouveaux clients, clients d'un service précis, etc).

En+ : votre fichier client s'enrichit automatiquement à chaque nouveau contact reçu depuis vos formulaires, messages ou demandes entrantes.



Vous pouvez actuellement configurer 3 types de campagnes email automatiques selon vos besoins :

- **une campagne de bienvenue**, envoyée après chaque création de fiche contact
- **une campagne d'anniversaire**, envoyée à l'occasion de l'anniversaire de vos contacts
- **une campagne de demandes d'avis** vous permettant d'inciter des clients à vous laisser un avis

Téléchargez l'application Solocal Manager : simple, rapide, et toujours à portée de main



Une question sur votre contrat ?

Rendez-vous sur votre plateforme
Solocal Manager :



Formulaire de contact

[Envoyer un message](#)

Disponible à tout moment
7j/7 - 24h/24