

LE GUIDE PAS À PAS

Créer votre salon pro sur *Converso*

Votre vitrine en ligne, vos offres, vos disponibilités et vos demandes de rendez-vous. Au même endroit. Sans compétence technique.

Consultants

Formateurs

Coachs

Sophrologues

Indépendants

DAI DannyAI

Mes salons



SALON D'EXEMPLE
Créé par DannyAI · cabinet fictif



Sophrologue

Maison Sérénité
Salon d'exemple · Retrouvez calme, sommeil et confiance, à votre rythme.
Ceci est un salon d'exemple créé par DannyAI pour montrer ce que vous pouvez faire. Créneaux disponibles cette semaine pour une séance découverte.
Salon animé par **Élise Marceau**

Demandez un rendez-vous

Ouvrez le salon

Partager

Offres et tarifs

Séance découverte (45 min) 45 €
Un premier échange pour faire le point et tester deux exercices.

Demandez un rendez-vous pour cette offre --

Séance individuelle (1 h) 65 €
En cabinet ou en visio, avec un exercice à refaire chez vous.

Demandez un rendez-vous pour cette offre --

Programme Sommeil (5 séances) 290 €
Cinq séances pour retrouver des nuits plus calmes, avec un suivi entre les séances.

Demandez un rendez-vous pour cette offre --

Ateliers en entreprise Sur devis
Gestion du stress et prévention des risques psychosociaux, pour des équipes de 5 à 15 personnes.

Demandez un devis

Échangez avec Élise Marceau
Prenez rendez-vous en ligne, ou rejoignez le salon pour discuter directement.

Demandez un rendez-vous

Salon hébergé sur DannyAI Chat

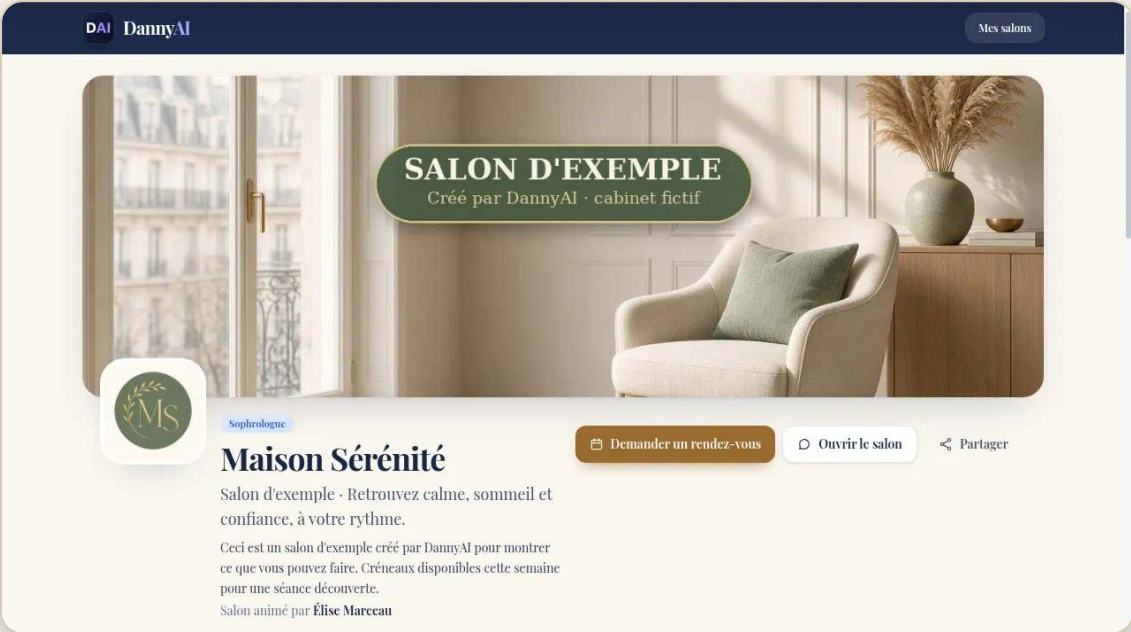
Mentions légales CGU Confidentialité

AVANT DE COMMENCER

Ce que vos clients verront

Votre salon, c'est d'abord une belle page publique à votre nom :

www.converso-pro.fr/s/votre-nom. Vos clients la consultent sans créer de compte.



La vitrine de « Maison Sérénité », un salon d'exemple créé par Converso (cabinet et praticienne fictifs).

Une vitrine soignée Bannière, logo, badge de catégorie, slogan et présentation.	Vos offres Avec un prix, ou « Sur devis » selon votre forfait.
Vos disponibilités Un calendrier, vos horaires et vos spécialités.	Des demandes, sans compte « Demander un rendez-vous » et « Demander un devis ».
Un salon de discussion privé Pour échanger avec vos clients.	L'annuaire des pros Votre salon apparaît dans l'annuaire public Converso.

Au programme

1	Créer votre compte	p. 3	7	Votre agenda	p. 9
2	Choisir votre forfait	p. 4	8	Les options	p. 9
3	Créer le salon	p. 5	9	L'apparence	p. 10
4	Votre identité	p. 6	10	Partager votre salon	p. 11
5	Votre fiche	p. 7	11	Recevoir les demandes	p. 12
6	Vos offres	p. 8	✓	Checklist « Mon salon est prêt »	p. 14

1

ÉTAPE 1

Créer votre compte

Tout commence par un compte. Comptez deux minutes.

- 1 Ouvrez www.converso-pro.fr/login.
- 2 Cliquez sur l'onglet **Inscription**, ou sur **Créer mon compte pro**.
- 3 Indiquez votre **Nom** et votre **Email**.
- 4 Choisissez un **Mot de passe** : 6 caractères minimum.
- 5 Cochez **J'accepte les CGU...**
- 6 Cliquez sur **Créer mon compte**.

Vous êtes un professionnel ? Créez votre salon : vitrine à votre image, offres avec prix, rendez-vous et discussion avec vos clients. Dès 5 € par mois.

[Créer mon compte pro](#)[Voir les tarifs →](#)

Sur la page de connexion : l'encadré pour les professionnels.

Astuce

Utilisez l'email que vous utiliserez aussi pour payer votre abonnement. C'est lui qui relie votre compte à votre forfait.

Connexion Inscription

Créer un compte

Rejoignez les salons professionnels et échangez avec des experts.

Nom
Prénom Nom

Email
vous@exemple.fr

Mot de passe
6 caractères minimum

☐ J'accepte les CGU et la politique de confidentialité.

Créer mon compte

Déjà un compte ? [Se connecter](#)

Le formulaire « Créer un compte ».

Vous avez déjà un compte ?

Restez sur l'onglet **Connexion** : saisissez votre email et votre mot de passe, puis cliquez sur **Se connecter**. Vous pouvez passer directement à l'étape 2.

Pas de compte pour vos clients

Vos visiteurs consultent votre vitrine et demandent un rendez-vous sans s'inscrire.

Un seul compte pour tout

Ce compte vous sert à gérer vos salons, vos offres et vos demandes.



ÉTAPE 2

Choisir votre forfait

Un abonnement mensuel, payé en toute sécurité avec Stripe. Votre espace salon s'active automatiquement après le paiement.

- 1 Cliquez sur [Voir les tarifs →](#). La page dannyai.fr/tarifs.html#chat s'ouvre.
- 2 Choisissez Essentiel, Pro ou Premium, puis [S'abonner](#).
- 3 Payez avec Stripe, **avec le même email** que votre compte.
- 4 Revenez sur Converso et reconnectez-vous.

Essentiel

5 € / mois

1 salon · 5 offres · 50 demandes par mois.

Pro

12 € / mois

3 salons · 15 offres par salon · 200 demandes par mois · export CSV · prospects · salons privés · offres sur devis.

Premium

25 € / mois

10 salons · 50 offres par salon · demandes illimitées · apparence personnalisée.

DannyAI Chat

Votre salon professionnel en ligne : vitrine publique, offres, discussion en direct et prise de rendez-vous. [Voir la présentation →](#)

- ✓ Page vitrine publique et QR code
- ✓ Offres avec prix ou sur devis
- ✓ Rendez-vous selon vos disponibilités
- ✓ Abonnement mensuel

ESSENTIEL (1 salon, 5 offres, 50 demandes par mois) 5 € / mois	S'abonner
PRO (3 salons, 15 offres par salon, 200 demandes par mois) 12 € / mois	S'abonner
PREMIUM (10 salons, 50 offres par salon, demandes illimitées) 25 € / mois	S'abonner

Paiement Stripe mensuel. Après paiement, connectez-vous sur [DannyAI Chat](#) avec le même email. Pour toute aide : contact@dannyai.fr. Export CSV, prospects, discussions privées et offres sur devis à partir du forfait Pro, apparence personnalisée avec Premium.

Les forfaits Converso sur la page tarifs.

Important : le même email

Créez d'abord votre compte, puis abonnez-vous avec **exactement le même email**. La page tarifs le rappelle : « Après paiement, connectez-vous sur Converso avec le même email. »

Quel forfait choisir ?

Essentiel

Vous lancez une activité : un salon et quelques offres suffisent.

Premium

Vous avez plusieurs activités, beaucoup d'offres, ou souhaitez une apparence personnalisée.

Pro

Vous voulez des offres sur devis, l'export CSV, les prospects ou des salons privés.

Et ensuite ?

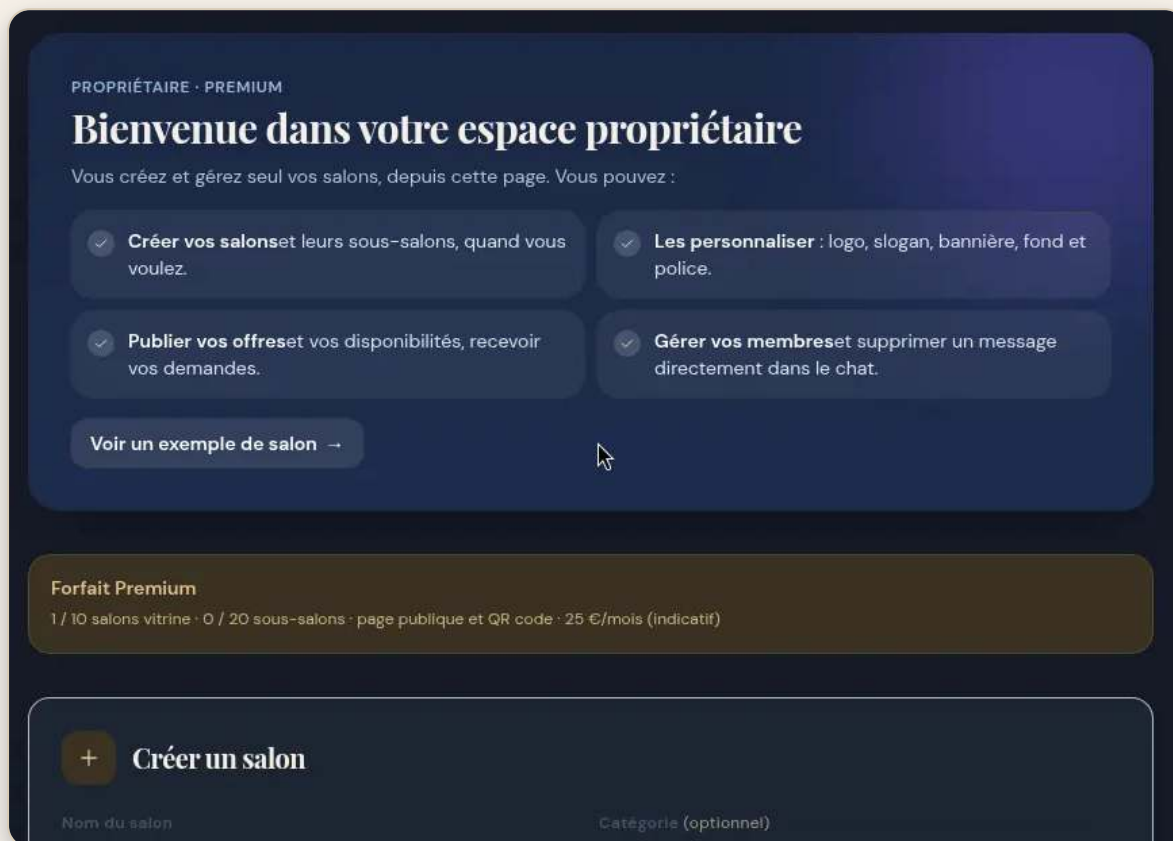
Après le paiement, reconnectez-vous : votre espace salon est activé.

3

ÉTAPE 3

Créer votre salon

Rendez-vous sur www.converso-pro.fr/espace, la page « Mes salons ». C'est votre espace propriétaire.



L'espace propriétaire, avec votre forfait et le bloc « Créer un salon ».

- 1 Dans le bloc **Créer un salon**, saisissez le **Nom du salon**. Par exemple, le nom de votre cabinet.
- 2 Ajoutez une **Catégorie (optionnel)** : « Sophrologue », « Coach », « Formateur »...
- 3 Laissez cochés **Bouton rendez-vous** et **Offres**.
- 4 Cliquez sur **Créer le salon**.

The screenshot shows the 'Créer un salon' form. It has two input fields: 'Nom du salon' and 'Catégorie (optionnel)'. Below them are two checkboxes, both of which are checked: 'Bouton rendez-vous' and 'Offres'. At the bottom is a button with a plus icon and the text 'Créer le salon'.

Le formulaire de création, puis votre salon dans « Mes salons ».



ÉTAPE 4 · ONGLET IDENTITÉ

Votre identité visuelle

C'est la première impression. Quelques minutes suffisent pour un rendu pro.

Logo de l'entreprise

Changer

Catégorie (badge du salon et rubrique dans la liste)

Sophrologue

Slogan

Salon d'exemple · Retrouvez calme, sommeil et confiance, à votre rythme.

Bannière du salon (photo de couverture)

Affichée en haut du salon et dans la liste des salons. Format large conseillé (ex. 1500 × 500 px).

Changer la bannière

Description de la photo

Enregistrer

L'onglet Identité : logo, catégorie, slogan et bannière.

- 1 **Logo de l'entreprise** : cliquez sur **Changer** et choisissez votre logo.
- 2 **Catégorie** : elle devient le badge de votre salon et sa rubrique dans la liste.
- 3 **Slogan** : une phrase courte qui dit ce que vous apportez.
- 4 **Bannière du salon (photo de couverture)** : choisissez un grand format, par exemple **1500 × 500 px**.
- 5 Cliquez sur **Enregistrer**.

Astuce bannière

Gardez l'essentiel au centre de l'image. La bannière est recadrée différemment sur la vitrine, dans le chat et dans l'annuaire.



ÉTAPE 5 · ONGLET FICHE

Votre fiche

Votre fiche dit à vos futurs clients qui vous êtes et comment vous les aidez.

Identité **Fiche** Offres (4) Agenda Demandes 2 Prospects (1) Options

Présentation

Salon d'exemple créé par DannyAI pour montrer une vitrine complète. Cabinet et praticienne fictifs.

Sophrologue certifiée, j'accompagne les adultes et les adolescents qui veulent mieux gérer leur stress, retrouver un sommeil réparateur ou préparer un moment important : examen, prise de parole, entretien. Des séances concrètes, des exercices simples à refaire chez vous, en cabinet à Paris ou en visio.

Laissez une ligne vide pour commencer un nouveau paragraphe.

Spécialités

Gestion du stress, Sommeil, Préparation mentale, Confiance en soi

Séparées par des virgules : chacune devient une étiquette.

Horaires de présence

Lundi au vendredi 9h - 19h, Samedi 9h - 19h

L'onglet Fiche : présentation, spécialités et horaires.

- 1 **Présentation** : qui vous êtes, pour qui, comment. Laissez une ligne vide pour commencer un nouveau paragraphe.
- 2 **Spécialités** : séparez-les par des virgules. Chacune devient une étiquette sur votre vitrine.
- 3 **Horaires de présence** : par exemple « Lundi au vendredi 9h – 19h ».
- 4 Cliquez sur **Enregistrer**.

Astuce

Écrivez comme vous parlez à un client. Des phrases courtes. Un exemple concret de ce que vous faites en séance.

Pour les spécialités

Trois à cinq étiquettes suffisent. Par exemple : « Gestion du stress, Sommeil, Préparation mentale, Confiance en soi ».



ÉTAPE 6 · ONGLET OFFRES

Vos offres

Vos offres apparaissent sur votre vitrine. Vos visiteurs peuvent demander un rendez-vous pour une offre précise.



L'onglet Offres : vos offres, puis le bloc « Nouvelle offre ».

- 1 Dans le bloc **Nouvelle offre**, saisissez le **Titre**.
 - 2 Choisissez le **Type de prix** : **Prix fixe** ou **Sur devis** selon votre forfait.
 - 3 Ajoutez une image si vous le souhaitez.
 - 4 Cliquez sur **Ajouter**.
- Avec **Sur devis**, votre vitrine affiche le bouton « Demander un devis ».
 - Changez l'ordre de vos offres avec ↑ ↓. Corrigez une offre avec **Modifier**.
 - Le nombre d'offres dépend de votre forfait.

Astuce

Commencez par une offre d'entrée simple, comme une séance découverte. C'est la plus facile à réserver.

7

ÉTAPE 7 · ONGLET AGENDA

Votre agenda

- 1 Cochez **Afficher le calendrier**.
- 2 Cochez vos jours de travail.
- 3 Indiquez vos heures au format 24 h, par exemple **09:00 – 18:00**.
- 4 Cliquez sur **Enregistrer**.

Vos disponibilités apparaissent sur la vitrine et dans le formulaire de rendez-vous.

8

ÉTAPE 8 · ONGLET OPTIONS

Les options

- **Bouton rendez-vous** : affiche « Demander un rendez-vous » dans le salon.
- **Afficher les offres** : montre vos offres dans la fiche du salon.
- **Page publique visible** : toute personne ayant le lien voit la bannière, le logo, la fiche et les offres. Elle peut demander un rendez-vous sans compte. Les messages et les membres restent privés.



ÉTAPE 9 · BLOC APPARENCE

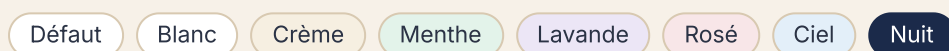
L'apparence de votre salon

Donnez à votre salon une ambiance qui vous ressemble. Les choix de fond et de police sont enregistrés automatiquement. [selon votre forfait](#)



Le bloc Apparence, juste au-dessus des onglets.

Fond



Police



Sujet du salon

Cette ligne s'affiche en haut de votre salon. Utilisez-la pour une info du moment, par exemple « Créneaux disponibles cette semaine ». Cliquez ensuite sur [Enregistrer](#).



Dans le salon, le sujet s'affiche juste sous la bannière (salon d'exemple).

Astuce

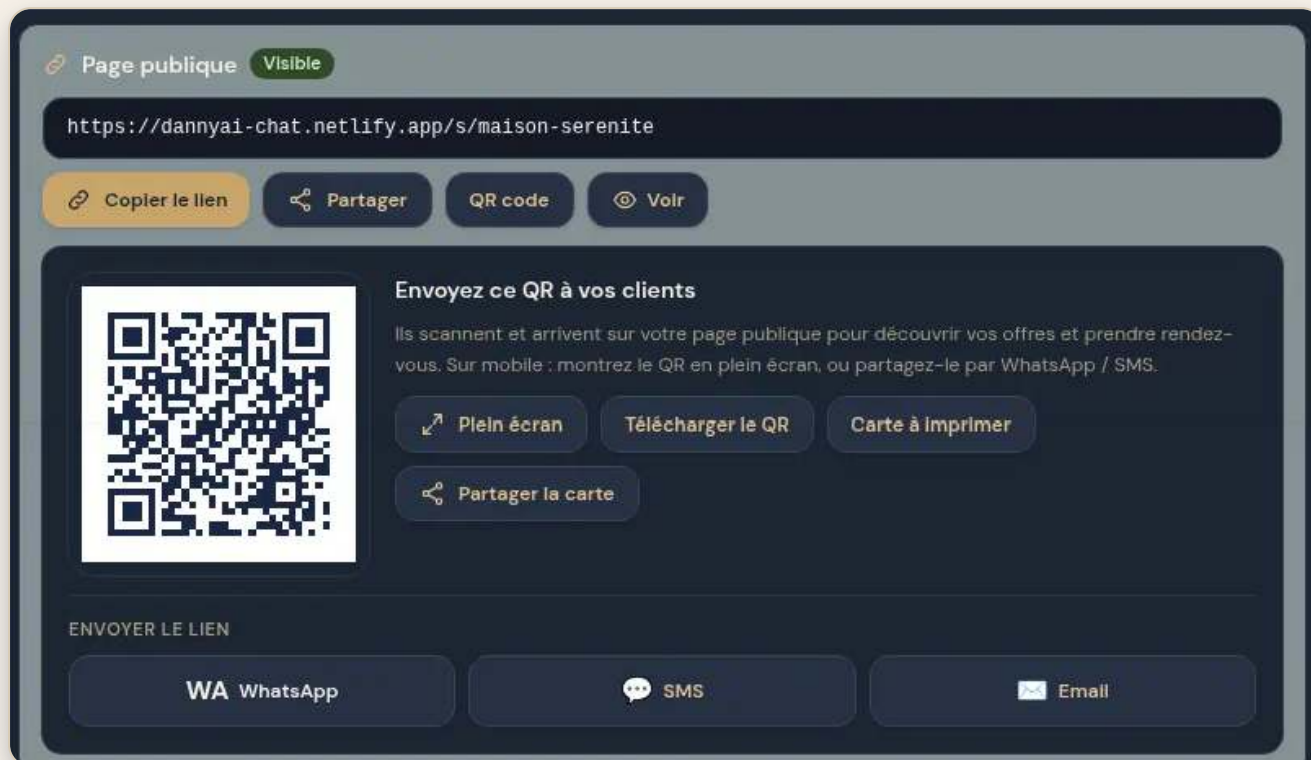
Changez le sujet régulièrement : une nouvelle date d'atelier, une place qui se libère... Votre salon reste vivant.

10

ÉTAPE 10

Partager votre salon

Votre salon est prêt ? Faites-le connaître. Tout se trouve dans le bloc **Page publique · Visible**.



Votre lien, votre QR code et l'envoi direct par WhatsApp, SMS ou Email.

Les outils

- Copier le lien , Partager , QR code , Voir .
- QR code : Plein écran , Télécharger le QR , Carte à imprimer , Partager la carte .
- Envoi direct : WhatsApp, SMS ou Email.

Où le mettre ?

- Votre bio et vos posts LinkedIn.
- Votre signature email.
- Le QR imprimé sur la porte du cabinet ou votre carte de visite.
- La dernière slide de vos formations.

Astuce

En rendez-vous, montrez le QR en plein écran sur votre téléphone. Votre client le scanne et retrouve votre vitrine.

11

ÉTAPE 11

Recevoir les demandes

Un visiteur clique sur « Demander un rendez-vous ». Il remplit un court formulaire, sans créer de compte.

The form is titled "Demander un rendez-vous" with a close button (X) in the top right corner. Below the title, it says "Salon : Maison Sécurité". The form has two input fields: "Votre nom" (with a placeholder "Prénom Nom") and "Votre email" (with a placeholder "vous@exemple.fr"). Below these is a section "Créneau souhaité" with a calendar icon and the text "Prochaines disponibilités". It shows a grid of dates: JEU. 8 oct., VEN. 9 oct., SAM. 10 oct., LUN. 12 oct., MAR. 13 oct., MER. 14 oct. Below the grid is a text input "Ou choisissez une autre date" with a placeholder "mm/dd/yyyy" and a calendar icon. There is a text area for "Votre message (optionnel)" with a placeholder "Expliquez en quelques mots votre besoin...". At the bottom, there is a disclaimer: "Vos coordonnées sont transmises uniquement au consultant de ce salon pour répondre à votre demande. Confidentialité". Two buttons are at the bottom: "Annuler" and "Envoyer la demande".

Ce que voit votre visiteur.

Le formulaire

- Votre nom
- Votre email
- Créneau souhaité, parmi vos disponibilités
- Un message, s'il le souhaite

Côté vous

La demande arrive dans l'onglet **Demandes** de votre espace, avec un compte.

L'onglet Demandes

The screenshot shows the "Demandes" tab selected in a dashboard with tabs: Identité, Fiche, Offres (4), Agenda, Demandes (2), Prospects (1), and Options. In the top right corner of the tab, there is a button "Exporter en CSV". The main area displays two demand cards. Each card shows a blurred name and email, a date and time (e.g., "mardi 13 octobre à 09:30"), and two buttons: "Marquer lu" and "Supprimer". The dates on the cards are "08/10/2026".

Les noms et emails sont floutés pour la confidentialité.

- Chaque demande indique la personne, son email et le créneau choisi.
- **Marquer lu** une fois traitée.
- **Exporter en CSV** pour garder une trace **selon votre forfait**.

Vos prospects selon votre forfait

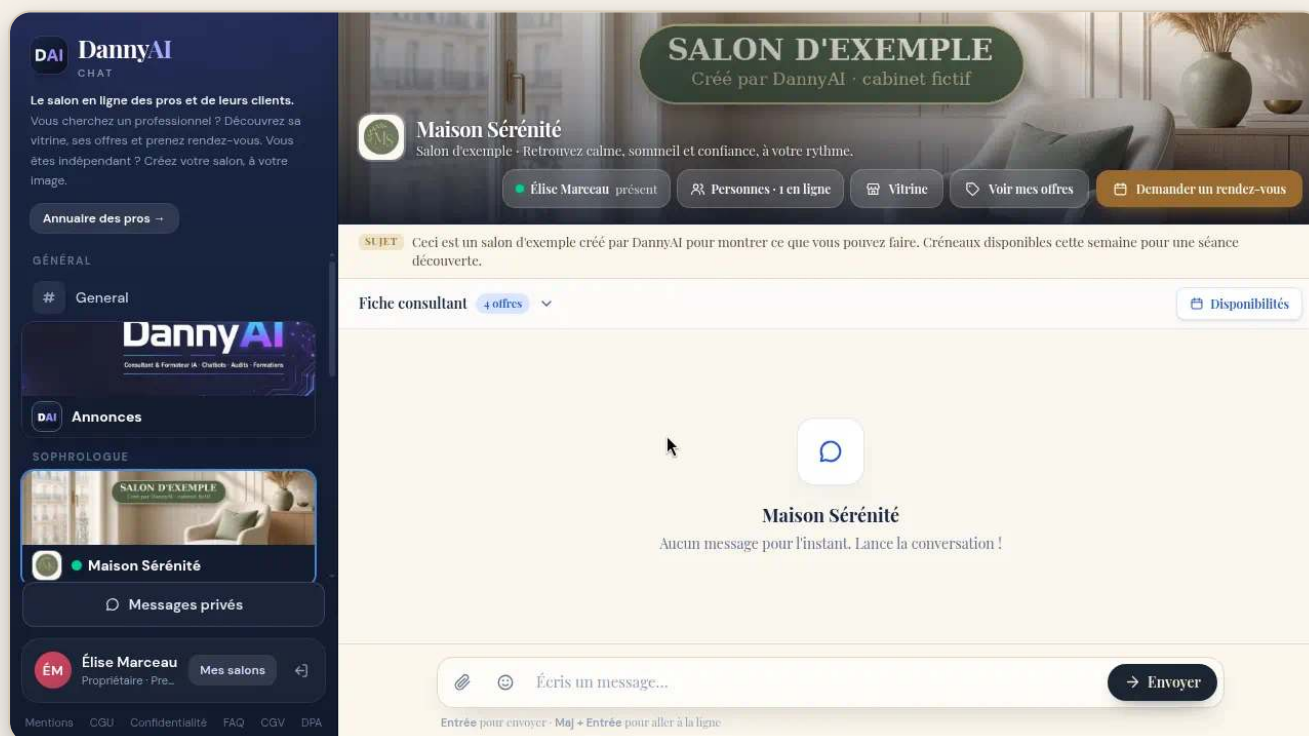
L'onglet **Prospects** liste les personnes connectées qui ont cliqué sur « Rejoindre le salon » depuis votre page publique.



- **Inviter dans le salon privé** : la personne rejoint votre salon de discussion.
- **Message privé** : vous lui écrivez directement.

Votre salon, côté chat

Dans www.converso-pro.fr/chat, vous retrouvez votre salon comme vos clients le voient. Vous y discutez avec eux.



Le salon d'exemple « Maison Sérénité », vu par sa propriétaire.

- **Fiche consultant** : votre fiche et vos offres, en haut du salon.
- **Disponibilités** : vos créneaux, en un clic.



À COCHER

Mon salon est prêt

- ☐ Mon compte est créé.
Nom, email, mot de passe, CGU acceptées.
- ☐ Mon forfait est actif, payé avec le même email.
Essentiel, Pro ou Premium.
- ☐ Mon salon est créé, avec un nom et une catégorie.
- ☐ Mon logo, mon slogan et ma bannière sont en place.
Bannière grand format, l'essentiel au centre.
- ☐ Ma présentation, mes spécialités et mes horaires sont remplis.
- ☐ Mes offres sont en ligne, avec prix ou « Sur devis ».
- ☐ Mon calendrier est affiché, avec mes jours et mes heures.
- ☐ « Bouton rendez-vous », « Afficher les offres » et « Page publique visible » sont cochés.
- ☐ Mon fond, ma police et le sujet du salon sont choisis.
- ☐ J'ai ouvert ma page publique avec « Voir » pour la vérifier.
- ☐ J'ai partagé mon lien et mon QR code.
LinkedIn, signature email, carte de visite, cabinet...

Et maintenant ?

Voir un salon d'exemple www.converso-pro.fr/s/maison-serenite

L'annuaire des pros www.converso-pro.fr/annuaire

Les forfaits dannyai.fr/tarifs.html#chat

Une question ? contact@dannyai.fr

Nous sommes là pour vous aider à lancer votre salon. Écrivez-nous, nous vous répondons avec plaisir.