

Entre les soussignés :

La société Praxis Engineering France, SAS au capital de 6000€, au numéro Siren 809 969 421, domiciliée au 66 Avenue des Champs Elysées Lot 41 75008 PARIS, représentée par M. John GRECK en qualité de Président.

ET _____, domiciliée à _____,
au siren n° _____ représentée par M _____, mail _____,

Selon les modalités ci-dessous, Praxis s'occupera de la campagne Google Ads du site client : [www.....](#)
Pour installer le Pixel ADS merci de nous indiquer votre **identifiant backoffice** : **MDP** :

- calcul du CPC max pour ne pas vendre à perte
- analyse des mots-clés de votre activité
- shortlist puis sélection du mot-clé le plus rentable
- réalisation des titres, descriptions, extensions en tout genre
- rédaction orientée en vue de n'attirer que de réels clients potentiels
- paramétrage des budgets, zones et horaires d'affichage
- un reporting mensuel sera fourni dans un dossier Google Drive
- nous garantissons un positionnement moyen dans le haut la 1ère page de Google, ainsi, si l'indice présent dans la colonne « % impr. (1ere pos) » est inférieur à 75%, cela signifie que nous n'y auront été moins de ¾ du temps et nous rembourserons donc le client de-20% sur le prix de ce mot-clé.

Si le client dispose d'un ecommerce et cherche à vendre certains produits précis nous pouvons réaliser l'Ads sous forme de Google shopping, merci de nous préciser ici les produits en questions :

.....
.....
.....

Paiement

Le client sera débité de 50€HT soit 60€TTC à signature correspondant à notre prestation de conseil, puis de 60€TTC/mois/**mot-clé choisit** 30 jours après

Les débits sont automatiquement effectués par notre logiciel stripe (leader mondial du paiement en ligne) qui prend une empreinte cryptée de la CB client (Praxis n'a aucune visibilité sur la CB client).

Par défaut la prestation sera reconduite automatiquement, si le client désire l'arrêter il doit en faire la demande dans les 72h après réception de sa facture mensuelle.

Dans le cas où le client souhaiterait une alternative au débit via Stripe, il devra à signature du présent contrat nous faire parvenir un screen shot prouvant la mise en place d'un virement récurrent en date du 15 de chaque mois :

Nom : Praxis Engineering IBAN : FR97 3000 2004 7700 0037 5344 X62 BIC : CRLYFRPP

Précisions & pénalités légales

Les échanges seront exclusivement par mail suiviseo@praxis-eng.fr afin d'avoir une traçabilité & prioriser nos tâches

Le contrat est signé pour une durée de 30jours reconductible tacitement fonctionnant du 15 au 15 de chaque mois.

Dans le cas d'un retard de paiement, outre cas de force majeure exceptionnelle le client subira une majoration de 2 fois le taux d'intérêt légal (loi 2008-776 du 04/08/2008) ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros (Décret 2012-1115 du 02/10/2012).

Éléments à fournir par le client dans les 72h afin de commencer la prestation

1. le règlement du lien de paiement envoyé par email + le présent contrat rempli/signé
2. si vous possédez déjà un compte Google Ads (ou Merchant Center si Google shopping) vous devez nous ajouter accès à son compte à praxisengineeringfrance@gmail.com, idem si vous possédez un compte Google Analytics
3. afin que l'on puisse réaliser le calcul du CPC max à ne pas dépasser pour ne pas vendre à perte, merci de prendre le temps d'estimer le plus précisément possible les informations suivantes qui resteront confidentielles :

1.
Indiquez le budget mensuel maximum à attribuer à Google (en plus de notre prestation) :€

Si vous faites du service précisez vos horaires ainsi que votre zone de clientèle :

Laquelle de vos catégories de Produits ou de Services souhaitez-vous mettre en avant :

Si la plupart des clients de cette catégorie sont des pros, précisez leur type (TPE, PME, Grand groupes) :

Avez-vous des atouts que vos concurrents n'ont pas (ou du moins peu d'entre eux) :

Exemples : « tarifs imbattables » « garantie 2 ans » « agréé picard » « spécialisé Peugeot » autres

2. Quels sont les 3 Produits/Services de cette catégorie que vous vendez le plus, avec quelle répartition sur 5 clients?
NB : si vous faites des produits/services sur mesure, merci de nous indiquer les cas les plus fréquents.

Exemple pour un FRIGORISTE :

2 clients sur 5 prennent mon forfait « installation vmc Maison »
2 clients sur 5 prennent mon forfait « installation vmc Appartement »
1 client sur 5 prend mon forfait « installation vmc Commerçant »

Exemple pour un ECOMMERCANT :

3 clients sur 5 prennent mon produit « Pyjama Coccinelle »
1 client sur 5 prend mon produit « Pyjama Lapin »
1 client sur 5 prend mon produit « Pyjama Renard »

..... clients sur 5 prennent mon produit/service « »

..... clients sur 5 prennent mon produit/service « »

..... clients sur 5 prennent mon produit/service « »

3. Indiquez pour chaque produit/service cité son prix de vente **TTC** et son coût d'acquisition*

*coût d'acquisition : pour des services = frais de sous traitance (ou de matériel) pour des produits = cout d'achat

Exemple pour un FRIGORISTE :

Forfait « Installation vmc Maison » :	Prix = 600€ TTC	Coût d'acquisition = 50€ TTC
Forfait « Installation vmc Appartement » :	Prix = 300€ TTC	Coût d'acquisition = 50€ TTC
Forfait « Installation vmc Commerçants » :	Prix = 1200€ TTC	Coût d'acquisition = 200€ TTC

Exemple pour un ECOMMERCANT :

Pyjama coccinelle	Prix = 59€ TTC	Coût d'acquisition = 60%
Pyjama lapin	Prix = 59€ TTC	Coût d'acquisition = 40%
Pyjama renard	Prix = 79€ TTC	Coût d'acquisition = 50%

Produit/service « »	Prix =€TTC	Coût d'acquisition =€ TTC
Produit/service « »	Prix =€TTC	Coût d'acquisition =€ TTC
Produit/service « »	Prix =€TTC	Coût d'acquisition =€ TTC

4. Si certains des produits/services cités sont des abonnements, indiquez le nombre de mensualités générales

Exemple pour un FRIGORISTE :

Abonnement « Maintenance vmc » Prix = 50€ TTC/mois Coût d'acquisition = 10€/mois Durée moy : 6-12 mois

Abonnement « »	Prix =€ TTC/.....	Coût d'acquisition =€/.....	Durée moy :
Abonnement « »	Prix =€ TTC/.....	Coût d'acquisition =€/.....	Durée moy :
Abonnement « »	Prix =€ TTC/.....	Coût d'acquisition =€/.....	Durée moy :

5. Quels produits/services sont souvent commandés en même temps que ceux cités **ou dans les 3 prochains mois ?**

Indiquez également leur prix de vente, leur coût d'acquisition ainsi que leur éventuelle récurrence si abonnement

Exemple pour un FRIGORISTE :

1 client sur 5 prend par la même occasion (ou dans les 3 mois) mon produit/service 1 « Maintenance vmc »
 Prix = 90€ TTC Coût d'acquisition = 0€ Durée moyenne (uniquement si abonnement) : 12 mois

Exemple pour un ECOMMERCANT :

2 clients sur 5 prennent par la même occasion (ou dans les 3 mois) mon produit/service 1 « Bonnet de nuit »
 Prix = 19€ TTC Coût d'acquisition = 4€ Durée moyenne (uniquement si abonnement) :

1 client sur 5 prend par la même occasion (ou dans les 3 mois) mon produit/service 1 « Chaussettes »
 Prix = 9€ TTC Coût d'acquisition = 3€ Durée moyenne (uniquement si abonnement) :

..... clients sur 5 prennent par la même occasion (ou dans les 3 mois) mon produit/service 1 « »
 Prix =€ TTC Coût d'acquisition =€ Durée (uniquement si abonnement) :

..... clients sur 5 prennent par la même occasion (ou dans les 3 mois) mon produit/service 1 « »
 Prix =€ TTC Coût d'acquisition =€ Durée (uniquement si abonnement) :

..... clients sur 5 prennent par la même occasion (ou dans les 3 mois) mon produit/service 1 « »
 Prix =€ TTC Coût d'acquisition =€ Durée (uniquement si abonnement) :

Fait à, le

Signature Praxis
Engineering



Signature et cachet du client
Précéder par la mention « Lu et approuvé »

