

SESSION N°5

Votre site internet

Votre objectif: Avoir un site qui convertisse

- Un effet « waouh » dès la première visite
- Inspirer confiance
- Un site qui transforme vos visiteurs en prospects

Obtenez l'effet « waouh »
dès la première visite

Soignez la technique

Les points à surveiller:

- Un design moderne et vendeur
- Vitesse de téléchargement
- L'usabilité (userfriendly)
- Mobile Friendly

Et facilitez sa lecture:

- Taille de police/lisibilité
- Structure/taille des paragraphes (articles) correct
- "Scan" facile

Les plugins qui vont vous y aider

➤ **Vitesse de chargement** (<http://gtmetrix.com/> ou <http://tools.pingdom.com/fpt/>)

- WP Smush.it

<https://wordpress.org/plugins/wp-smushit/>

- W3 Total Cache

<https://wordpress.org/plugins/w3-total-cache/>

➤ **Usabilité**

- Broken Link Checker

<https://wordpress.org/plugins/broken-link-checker/>

➤ **Mobile Friendly**

- Les thèmes Premium de WordPress sont en général responsive.

- Thème Mobile de JetPack (<http://jetpack.me/support/mobile-theme/>)

Un site 200% personnel

Soignez la page « A propos » :

- Expliquez POURQUOI vous faites ce que vous faites.
- Ecrivez un manifeste et racontez votre histoire.
- Montrez à votre lecteur que vous faites partie de la même tribu que lui.

Un site 200% personnel

- **Utilisez des photos** dans lesquelles vous/votre équipe apparaissez.
 - **Racontez des histoires (personnelles) et anecdotes** : Ce que l'on retient ce sont les histoires (depuis tout petit !).
 - **Ne cachez pas vos limites**: Les gens ne cherchent pas des super-héros.
 - **Amusez-vous**: L'humour et la passion sont les 2 meilleurs ingrédients pour éduquer vos lecteurs.
- **Vous êtes ce qui va marquer la différence et la raison pour laquelle votre client va venir vers vous plutôt que vers votre concurrent.**

Comment générer plus de
confiance sur votre site

Insérez des éléments de réassurance

- Démontrez vos **crédits**.
- Mettez une **photo de vous/équipe**.
- Essayez de **répondre rapidement**.
Jusqu'à 7% de ventes en plus sont générées par cette capacité à répondre rapidement aux demandes qui vous sont faites.
- **Encouragez la participation** sur votre blog.
- **La preuve sociale** (réseaux sociaux et témoignages)

Comment obtenir des témoignages qui vous aident à vendre plus ?

- Un des facteurs importants sur une page de vente est la présence de témoignages.
- Ils doivent être **réels** et associés à **une photo et une adresse web**.
- **Orientés résultats**: ce n'est pas un concours de popularité.
(« Marc est vraiment sympa. »)
- **Systematisez le processus** de demande de témoignages (pour les récupérer lorsque vous avez toujours vos clients sous la main).

Obtenez un site
qui convertit.

3 facteurs clé pour la vente de produits/services sur Internet

- Ne présentez PAS l'ensemble de vos services/produits sur une même page (1 produit = 1 page d'atterrissage)
- Décrivez à fond ce service/produit sur la page de vente. Pour enlever tous les doutes possibles de votre lecteur.
- Si vous voulez vendre, présentez des BÉNÉFICES.
Pas des FONCTIONNALITÉS.

Les éléments clé d'une page de vente

- **Description du problème** (pour que les gens puissent comprendre tout de suite si ce que vous offrez est pour eux à ce moment là ou non)
- **Présentez la solution**
- **Éléments de réassurance** pour baisser les freins à l'achat : FAQ, témoignages, photo, garantie (remboursement), preuve sociale...
- **Un bouton d'achat**

Ajoutez-y des éléments déclencheurs

- **Urgence et rareté**

L'offre promo doit être associée à une date d'expiration.

Ou à une certaine rareté, de type « les 10 premiers... »

- **Bonus**

- 100% pertinent par rapport à ce que vous offrez
- Qu'il apporte de la valeur additionnelle
- Que vous lui donniez une valeur économique

Comment tester les pages clé de votre site

- La magie du webmarketing:
On peut expérimenter, ajuster, réadapter, et améliorer.
- Ce qui fonctionne sur internet: **Tester, Analyser, Corriger**
- Ou comment **augmenter vos conversions sans augmenter votre trafic...**

Les tests A/B sur Google Analytics

- Très utile pour améliorer **les conversions de vos pages d'atterissage**: pages d'inscription, de vente...
- **Créez différentes variations de la page** que vous voulez tester.
- Sur votre compte Google Analytics, allez dans **l'onglet « Comportement »**, puis dans « Tests ».
- Pour un même niveau de trafic, si vous doublez votre taux de conversion sur une page, vous multipliez vos revenus par 2 !