

AMÉLIORER SON TAUX DE CONVERSION

EN 34 POINTS :

Améliorations rédactionnelles

- 01. Rédige des titres accrocheurs pour capter rapidement l'attention
- 02. Réponds aux objectifs et aux questions
- 03. Utilise du contenu tiers pour plus de crédibilité et de confiance
- 04. Montre l'humain derrière l'entreprise
- 05. Parle à la première personne (au "je") pour montrer l'être humain derrière l'entreprise
- 06. Adresses-toi à 1 personne (ton client idéal) et non à tout le monde
- 07. Adresses-toi à la bonne personne en connaissant parfaitement ton client idéal et en t'adressant à lui correctement
- 08. Sois empathique avec ton client pour lui montrer que tu es là pour l'aider
- 09. Tes bénéfices sont plus importants que tes caractéristiques, ton client cherche un bénéfice pour lui selon un besoin ou un désir
- 10. Ton client idéal devrait être le focus de ton entreprise, pas toi
- 11. Vends une transformation pour montrer comment son quotidien passe du point A au point B
- 12. Creuse le problème de ton client idéal, pour comprendre en détail ce qu'il vit
- 13. Montre la vie après l'achat, la possibilité de vivre sans problème
- 14. Capte l'attention pour donner envie aux prospects d'en apprendre plus
- 15. Fais vivre des émotions avant tout. Elles sont puissantes et on s'en souvient
- 16. Adapte ton message aux 5 niveaux de conscience en comprenant où se situe ton client idéal dans son cheminement
- 17. Décris une offre précise pour que ton prospect sache exactement le fonctionnement
- 18. Écris des petits paragraphes pour une lecture plus fluide
- 19. Utilise les titres pour faciliter la lecture

Améliorations stratégiques :

- 20. Ajoute une section à propos pour montrer qui se cache derrière l'entreprise
- 21. Positionne ton prix en montrant sa réelle valeur
- 22. Propose une garantie pour rassurer ton prospect
- 23. Offre des versements multiples pour plus de flexibilité lors de l'achat
- 24. Donne des bonus pour offrir plus de valeur
- 25. Créer de l'urgence (si applicable)
- 26. Créer des CTA facile à trouver
- 27. Fais du marketing par courriel pour garder contact

Améliorations techniques :

- 28. Teste la version mobile parce que **80% des internautes** sont sur leur cellulaire
- 29. Contrôle l'expérience avec une landing page précise à ton objectif de conversion
- 30. Assure-toi que ton site charge rapidement
- 31. Analyse le comportement des visiteurs avec **Hotjar**
- 32. Maximise le contenu above the fold
- 33. Facilite la navigation sur le site
- 34. Remets en question tous ces conseils

[Retrouve l'article complet ici](#)