

Une **Landing Page** Optimisée pour **la conversion**



Enguerrand Boulnois

Dirigeant associé d'EWKB

Titre accrocheur

→ Le premier contact du visiteur avec votre offre, qui doit immédiatement **capter l'attention.**



Conseil d'optimisation

Utilisez un langage clair et des mots puissants qui résonnent avec votre public cible.



Avantage

Augmente les chances de retenir l'attention et incite à la lecture

Proposition de valeur claire

→ Une déclaration concise expliquant ce que vous offrez et **pourquoi c'est précieux.**



Conseil d'optimisation

Soyez spécifique et mettez en avant les aspects uniques de votre offre.



Avantage

Aide les visiteurs à comprendre rapidement les bénéfices et les différenciateurs.

Bénéfices

→ Une liste ou une explication des avantages concrets que **le client obtiendra.**



Conseil d'optimisation

Concentrez-vous sur les bénéfices plutôt que sur les caractéristiques, en expliquant comment votre service améliore la vie du client.



Avantage

Renforce la décision d'achat en montrant l'impact réel du produit ou service.

Utilisation de Visuels impactants

→ Des images ou des vidéos qui **complètent et renforcent** le message textuel.



Conseil d'optimisation

Choisissez des visuels de haute qualité et pertinents pour votre message.



Avantage

Améliore l'engagement et aide à communiquer plus efficacement.

Appels à l'action efficaces

→ Des **boutons** ou **liens** qui encouragent les visiteurs à prendre une **action** spécifique.



Conseil d'optimisation

Utilisez un langage clair, un design qui se démarque, et placez-les stratégiquement sur la page.



Avantage

Augmente les chances de conversion en guidant clairement les utilisateurs vers l'action souhaitée.

Preuve sociale et témoignage

→ **Avis, témoignages, ou études de cas** qui attestent de la qualité de votre offre.



Conseil d'optimisation

Utilisez des témoignages authentiques et pertinents qui abordent des points clés de votre proposition de valeur.



Avantage

Renforce la confiance et la crédibilité, influençant positivement la décision d'achat

Optimisation Mobile

→ Une conception de la page qui assure une expérience utilisateur **fluide sur les appareils mobiles.**



Conseil d'optimisation

Garantissez que la landing page charge rapidement et est visuellement attrayante sur les appareils mobiles.



Avantage

Améliore l'expérience utilisateur pour un nombre croissant d'utilisateurs mobiles, augmentant ainsi les conversions.

Conclusion et Appel à l'Action Final

→ Le dernier message engageant le visiteur à **prendre une action immédiate.**



Conseil d'optimisation

Résumez brièvement la proposition de valeur et proposez un CTA final clair et persuasif.



Avantage

Offre une dernière chance de convertir le visiteur, renforçant l'appel à l'action précédent.

Abonnes toi pour
révolutionner
ton écosystème
digital

