

Session Stratégique CREA DIGI

#4

**Expérience utilisateur et conversion :
Pourquoi votre site ne transforme pas vos
visiteurs en clients ?**

Bienvenue !

Objectif aujourd'hui :

- Vous aider à comprendre pourquoi votre site ne convertit pas autant qu'il le devrait
- Vous donner des leviers simples, concrets et gratuits pour améliorer l'expérience utilisateur
- Vous montrer les étapes précises d'un parcours optimisé, que vous pouvez appliquer sans tout refaire

Pourquoi c'est crucial aujourd'hui ?

- Un bon site sans conversions = un entonnoir percé
- Vos visiteurs pensent peut-être que "ça ne donne pas confiance", sans jamais vous le dire
- Une expérience mal conçue = perte de chiffre d'affaires invisible

Les symptômes fréquents

- Beaucoup de visites, peu de ventes
- Des paniers abandonnés à répétition
- Taux de rebond élevé
- Des utilisateurs qui “ne trouvent pas ce qu’ils cherchent”
- Un parcours confus ou trop long

Le parcours utilisateur optimisé

Voici ce que devrait idéalement vivre un visiteur sur votre site :

1. Il comprend où il est en 3 secondes
2. Il identifie ce que vous proposez et pour qui
3. Il est guidé naturellement vers le bon produit ou service
4. Il passe à l'action sans effort
5. Il repart satisfait, avec envie de revenir

VIDEO GRATUITE

3 étapes indispensables pour libérer votre potentiel magnétique

Saviez-vous que chacun de nous a un potentiel énergétique incroyable à explorer ? Mais souvent, ce sont nos doutes, nos craintes et nos peurs qui nous empêchent de le développer.



J'ai créé une série de vidéos qui vous apportera les clés indispensables pour révéler votre potentiel magnétique.

Inscrivez-vous maintenant et accédez aux 3 vidéos gratuites :

En indiquant votre adresse mail, vous acceptez en échange de notre cadeau que nous vous adressions des offres personnalisées de formations. Vous pouvez vous désinscrire à tout moment en nous adressant un mail et à travers les liens de désinscription.

**JE M'INSCRIS POUR RECEVOIR
MA PREMIÈRE VIDÉO GRATUITE**

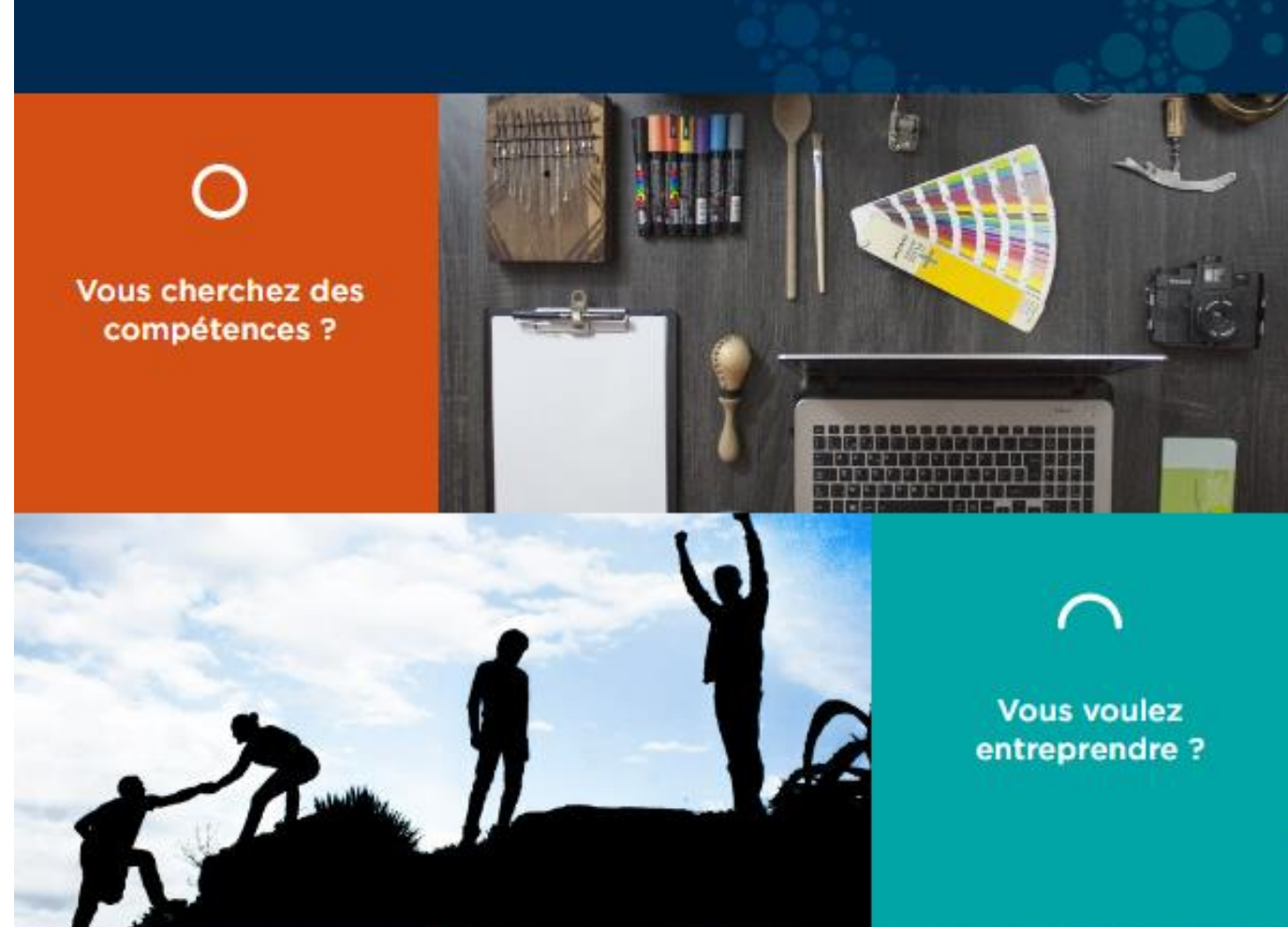
Étape 1 : L'arrivée sur le site

Captiver et orienter dès les premières secondes

- En-tête clair : qui vous êtes, ce que vous faites, pour qui
- Accroche forte ou bénéfice clé (“Faites-vous livrer des produits sains en 24h”)
- Boutons visibles et parlants (“Découvrir”, “Commencer maintenant”)
- Navigation simple : dans la mesure du possible pas plus de 5 éléments dans le bandeau du menu

✗ À éviter : carrousel automatique, surcharge d’infos, jargon flou

<https://scic-pau-pyrenees.coop/>



○
Vous cherchez des
compétences ?

◐
Vous voulez
entreprendre ?

●
Vous souhaitez
participer ?

Actualités

la CAE vous informe

Jeun'Ess

Testez votre projet agricole avec **POUSS'EN BEARN**

Tester votre activité/vos formations? OUI, c'est possible!

la CAE et le territoire

Créer ou développer votre entreprise - **ENTREPRENDRE, La Région à vos côtés** »

...

Agenda

juin 2025

							01
02	03	04	05	06	07	08	
09	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	
30							

Étape 2 : La consultation d'un produit/service

Créer de la confiance et susciter l'envie

- Titre + photo principale visible sans scroller
 - Prix lisible, bouton "Ajouter au panier" ou "Prendre rendez-vous" visible
 - Infos de livraison, retours, garanties → en encadré rassurant
 - Preuves sociales : avis clients, labels, certifications
 - Éventuellement : vidéo courte ou mise en situation
- ✗ À éviter : trop de texte, mise en page fouillie, vocabulaire technique

Étape 3 : L'ajout au panier / la prise de contact

Ne pas casser l'élan

- Panier visible tout de suite ou sidebar fluide
 - Proposer une incitation douce (code promo, livraison gratuite, bonus)
 - Afficher des produits complémentaires (cross-sell intelligent)
- ✗ À éviter : redirection inutile, ajout au panier qui fait changer de page brutalement

Étape 4 : Le tunnel de commande

Ne surtout pas créer de friction

- Maximum 3 étapes : Infos > Paiement > Confirmation
 - Barre de progression visible (“Étape 2 sur 3”)
 - Paiement express (Apple Pay, Paypal, CB)
 - Coordonnées préremplies si client déjà venu
 - Pas d’obligation de créer un compte
- ✗ À éviter : formulaire interminable, bugs, temps de chargement lents

Validez votre inscription

Remplissez le formulaire pour valider votre commande.



Commande



Coordonnées



Paiement

Choix de la session :



Session de formation week-end : Week-end du 16 et 17 mars 2024 jusqu'au week-end du 22 et 23 septembre 2024

Acompte de 497€ + 1300€

Vous n'êtes pas disponible en présentiel ? Intitiez-vous au magnétisme avec **notre programme en ligne** !

[J'ai un bon de réduction](#)

Continuer

Étape 5 : La confirmation

Créer de la satisfaction et relancer l'intérêt

- Message positif (“Merci ! Votre commande est bien prise en compte”)
- Infos claires : délai de livraison, contact en cas de souci
- Suggestion d'autres produits ou inscription à une newsletter
- Partage réseaux sociaux, bonus exclusif, offre de parrainage

✗ À éviter : page vide ou générique

Merci pour votre inscription !

Votre lien de téléchargement est disponible ci-dessous :



Téléchargez : Ebook_5_cles_de_succes_v2.pdf

Cet ebook va vous montrer comment appliquer ces clés pour booster votre activité en ligne et vous aider à devenir meilleur que vos concurrents !

Partagez l'ebook avec vos amis



ÉTAPE	ACTION	OUTILS	ÉCHÉANCE	FAIT ?
1. Arrivée sur le site	Identifier la page d'entrée principale + nettoyer l'accueil	Google Analytics 4 (pages d'entrée, taux de rebond), Hotjar ou Microsoft Clarity (cartes de chaleur, comportements)	J+1	<input type="checkbox"/>
2. Consultation produit	Vérifier l'impact de vos fiches : photo, CTA, éléments clés	Google Analytics 4 (entonnoirs de conversion), Clarity (enregistrements de sessions)	J+2	<input type="checkbox"/>
3. Ajout au panier & tunnel de commande	Mesurer les abandons + simplifier le tunnel en 3 étapes max	Canva (création visuelle rapide, A/B testing sur boutons via Shopify / WordPress / Systeme.io)	J+4	<input type="checkbox"/>
4. Confirmation & réassurance	Ajouter preuve sociale + éléments rassurants post-achat	Trustpilot / avis Google, bannière : "paiement sécurisé", "retours gratuits", "contact rapide"	J+5	<input type="checkbox"/>
5. Version mobile & accessibilité	Tester le parcours complet sur smartphone et tablette	Test Google Mobile Friendly, navigation réelle sur différents appareils + outils comme BrowserStack / DevicePreview (Chrome)	J+6	<input type="checkbox"/>

RÉSERVEZ VOTRE AUDIT GRATUIT AVEC MOI

- 1 **Choisissez le créneau** qui vous convient le mieux dans le calendrier
- 2 **Répondez aux questions** qui se trouvent dans le formulaire
- 3 **Validez votre session** avec moi



<https://calendly.com/entretien-avec-jean-charles/30min>