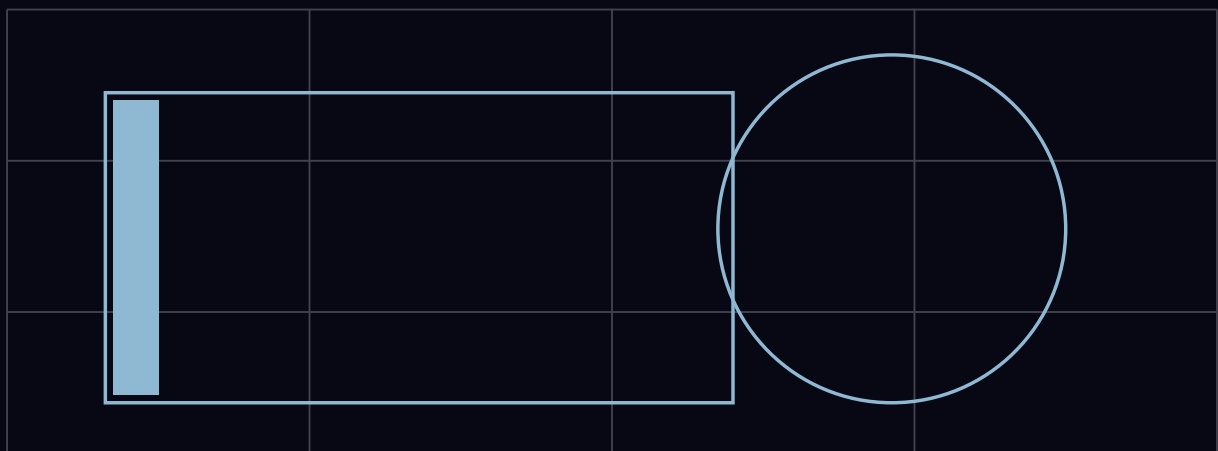


Édition Future.

SEO ET CONVERSION

Référencer et convertir

Être compris, trouvé et contacté



COMMENCER

Votre trajectoire

Relier une recherche précise à une page utile et mesurer les étapes qui mènent à une demande.

Pour qui ?

Propriétaires de sites et créateurs qui veulent comprendre le référencement et améliorer le parcours commercial.

Avant de commencer

Un site testable, des services clairement définis et un accès autorisé à Search Console si disponible.

Projet fil rouge

Préparer une page de service, son contrôle technique et un tableau simple des demandes.

À la fin, vous saurez

- 01 Associer une intention de recherche à une page.
- 02 Distinguer indexabilité, indexation et visibilité.
- 03 Séparer clics, intentions, demandes reçues et ventes.

Travaillez sur un cas réel, conservez vos hypothèses et ne validez une étape qu'avec une preuve observable.

SEO ET CONVERSION

1. Répondre à une recherche réelle

Faire correspondre la page au besoin du visiteur.

Partez des questions posées par les prospects : type de service, problème, zone réellement desservie, contraintes et choix possibles. Une page traite un besoin principal avec une offre, des exemples et des réponses utiles. Évitez de dupliquer des pages de villes où aucun service spécifique n'existe.

Rédigez un titre descriptif, une introduction précise et des intertitres qui aident à trouver les réponses. Utilisez les mots du public sans répéter artificiellement une expression. Les informations doivent rester utiles si le lecteur arrive directement sur cette page.

Cadre de décision

Intention	Comprendre, comparer ou demander
Réponse	Service, périmètre et exemple
Suite	Action cohérente avec le besoin

PASSAGE À L'ACTION	Associez cinq questions de prospects à vos pages et repérez le besoin sans réponse.
PREUVE ATTENDUE	Une carte question/page sans doublon artificiel.
POINT DE VIGILANCE	Un volume de recherche supposé ne constitue pas une donnée de marché.