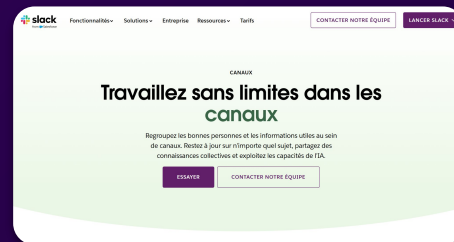


voici comment augmenter vos ventes de **35%** en 3 mois *avec le SEO & CRO* ✨



Votre experte
Aline Dupont

Site web : monsite.com

Version : 1.1

Date : 05/11/2025

sommaire

01

où vous
en êtes

02

quick
wins

03

résumé
des
actions

04

passer à
l'action

préambule

“ vous trouverez toutes les *sources des données* à la fin de ce document.

les estimations sont déterminées sur la base des ressources mentionnées et les résultats que j'ai pu observer chez mes clients ou sur mes propres sites.

”

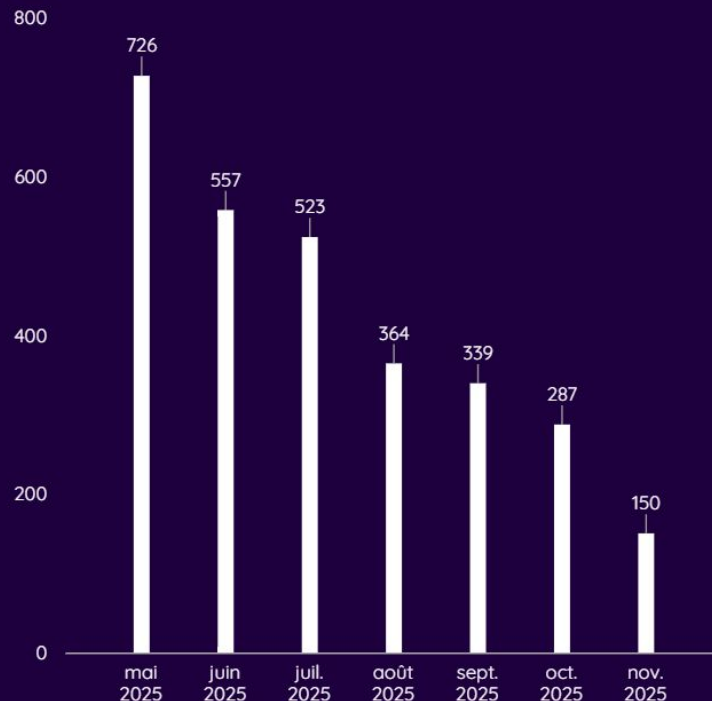
01

contexte
où vous
en êtes

les *conversions via le SEO* ont chuté de **75%²** en six mois.

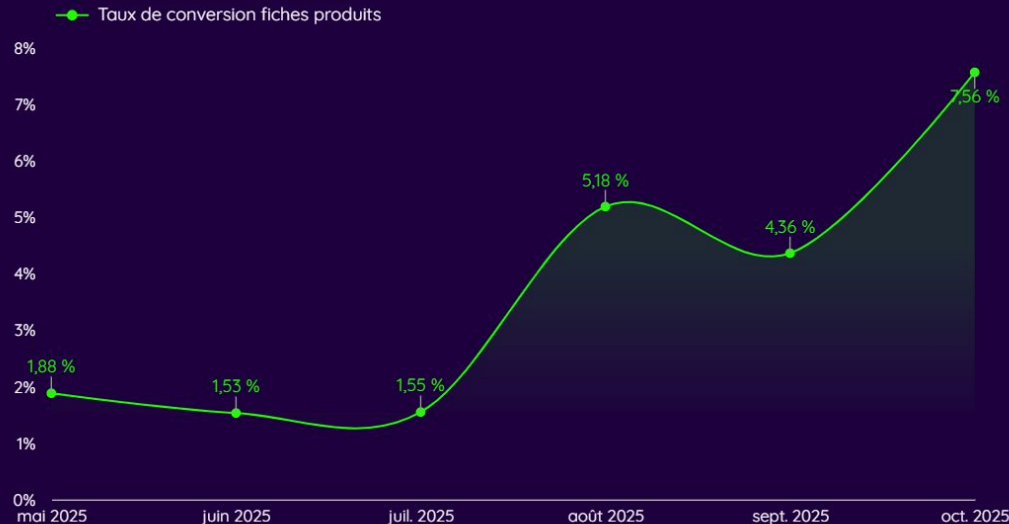
Les conversions correspondent aux clics sur les CTA. On observe une chute massive du nombre de conversions pour les visiteurs provenant des moteurs de recherche, sachant que le trafic organique a lui-même baissé de 10%. Le problème n'est donc pas uniquement liée à une baisse du nombre de visiteurs. De plus, le taux de conversion global, tous canaux confondus, est relativement stable. Le problème vient donc du trafic SEO qui semble être moins qualifié.

Conversions via le SEO sur les 6 derniers mois



le *taux de conversion* des fiches produits est **2x³** inférieur à la moyenne du secteur (15%).

Le taux de conversion ici correspond au nombre de produits achetés sur le nombre de produits vus. En moyenne, dans le secteur de la cosmétique, ce ratio est de 15%, soit 2 fois plus que le vôtre actuellement.



02

recommendations
quick wins

01

Ajouter au moins 3 éléments de réassurance sur les fiches produits

PRIORITÉ



GAIN POTENTIEL

+20% d'ajouts panier
+15% de ventes

RESSOURCES

≈ 1j de dev.
≈ 0,5j UX/UI design

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Les éléments de réassurance (comme les preuves sociales) permettent de réduire le risque de ne pas obtenir le résultat voulu pour le visiteur. Ils sont indispensables pour rendre le produit crédible, sûr et attractif.

BÉNÉFICES & RISQUES

Si vous le faites : le taux d'ajout panier et d'achat augmentera.

Si vous ne le faites pas : les visiteurs resteront méfiants, iront chercher des avis clients ailleurs et ceux-ci pourraient ne pas être en votre faveur.

ETAT ACTUEL

👎 Aucun élément de réassurance dans les fiches produits
👎 Des arguments avancés sans preuves

COMMENT FAIRE

Ajouter un système de collecte d'avis pour noter les produits.
Ajouter les logos des médias où la marque est citée.
Ajouter des photos avant/après.
Ajouter les photos des clients qui utilisent le produit.

02

Ajouter des données structurées pour augmenter le CTR des fiches produits

PRIORITÉ



GAIN POTENTIEL

+30% sur le CTR
Hausse de positions

RESSOURCES

≈ 2h de dev.

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Les données structurées se réfèrent à un code invisible pour l'utilisateur mais qui permet d'afficher certaines fonctionnalités dans les résultats de recherche. On peut par ex. afficher la note des avis, le prix, etc.

BÉNÉFICES & RISQUES

Si vous le faites : vos pages attireront plus l'oeil, augmentant le taux de clic et donc votre position dans la SERP (signal positif pour Google).

Si vous ne le faites pas : les visiteurs cliqueront davantage sur les liens concurrents.

ETAT ACTUEL

👎 0,5% de CTR (taux de clic) en moyenne sur les fiches produits alors qu'elles sont positionnées en top 3 sur leurs mots-clés

👎 0 donnée structurée dans les fiches produits

COMMENT FAIRE

Ajouter le code JSON correspondant au schéma "Product" dans le code HTML de la page.

Générer le code automatiquement d'après la note des avis, le nom du produit, le prix, stock, etc.

03

plan d'action
**résumé des
recos**

Action à mener	Priorité	Gain potentiel	Ressources	Comment faire
Ajouter au moins 3 éléments de réassurance sur les fiches produits	5	+20% d'ajouts panier +15% de ventes	Dév : 1 jour UX/UI : 0,5 jour	Ajouter un système de collecte d'avis Ajouter les logos des médias où la marque est citée Ajouter des photos avant/après
Ajouter des données structurées pour augmenter le CTR des fiches produits	4	+30% sur le CTR Hausse de positions	Dév. : 2 heures	Ajouter le code correspondant au schéma "Product" en format JSON sur les fiches produits, incluant la note des avis.
Optimiser le titre des pages catégories (balise meta)	4	+20% sur le CTR Atteinte du top 10 sur les mots-clés strat.	Webmaster : 2 jours	Ajouter le mot-clé visé au début. Mettre en évidence des bénéfices client : livraison gratuite, promotion, livraison 24h
Ajouter au moins 10 liens sortants internes par page	3	Plus de PageRank par page Hausse de positions Réduction de la profondeur de clic et donc meilleur crawl	Webmaster : 7 jours	Ajouter des liens vers les pages proches sémantiquement en veillant à utiliser des ancres optimisées (incluant le mot-clé et ses synonymes). Insérer des liens directement dans le texte de façon naturelle.

ressources

Ces estimations sont basées sur les tarifs moyens observés pour chaque prestation, en considérant que tout est externalisé. Vous trouverez le détail dans le plan détaillé.

1k€

notoriété

Articles sponsorisés, presse...

2k€

technique

Optimisations techniques, UX & UI design, tests A/B...

5k€

contenu

Optimisation de 10 contenus (landing page, articles...)

04

next steps
**passer à
l'action**

**maintenant que vous
connaissiez le plan,
place à la *mise en
pratique...***

le plan en détail

Roadmap

Retrouvez la liste des recommandations à appliquer, classées par priorité.

Accéder 👉

Planning édito

Suivez la production et l'optimisation de vos contenus.

Accéder 👉

Suivi des KPIs

Liste des KPIs essentiels à suivre chaque mois et où les récupérer.

Accéder 👉

merci pour votre
confiance ✨

je reviendrai vers vous pour
connaître vos résultats !



Aline Dupont

contact@aline-dupont.fr
aline-dupont.fr



sources

(1) Google Analytics | sessions & événements clés |
groupe de canaux par défaut pour la session ==
"organic"

(2) Google Search Console | CTR moyen sur la période
avril 2025 - octobre 2025