



# Site de comptabilité et tenue de livres



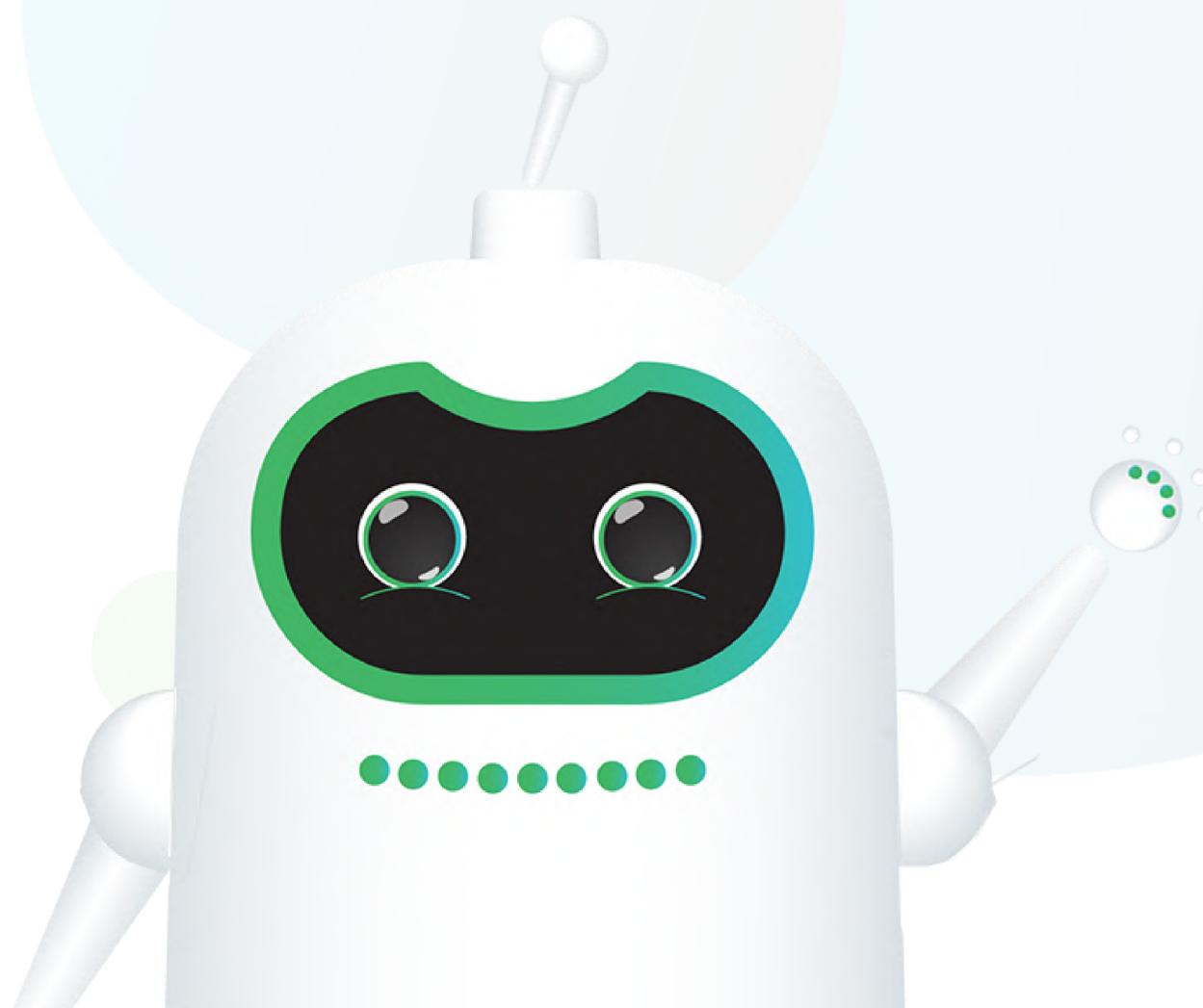
Designed by

**BOWWE**

# Introduction

Ce guide a été créé pour les sociétés comptables qui souhaitent développer leur activité de manière dynamique et résume le matériel disponible sur le blog BOWWE : <https://bowwe.com/fr/blog/comment-creer-une-page-pour-un-comptable>. Le guide a été réalisé sur la base de plus de 150 heures d'analyse, des entreprises comptables les plus en développement et de leurs sites Web de Pologne et de l'étranger.

Notre contenu est constamment mis à jour avec les dernières connaissances et expériences de nos clients et lecteurs, donc si vous avez des commentaires, des remarques ou des connaissances que nous n'avons pas abordés, écrivez-nous [ICI!](#)



Les utilisateurs passent en moyenne 6,44 secondes à parcourir le menu et 5,94 secondes pour l'image principale de la page.\*

## 1. Menu

Le travail d'un comptable est associé à la connaissance de nombreuses réglementations, à la responsabilité, à la possession et à la mise à jour constante des connaissances et à la confiance des clients.

Cela signifie que votre site Web devra contenir une quantité relativement importante de documents, d'informations et de faits qui confirmeront ces choses pour les clients potentiels visitant votre site Web. En conséquence, le site Web du bureau de la comptabilité sera plus grand que le site Web moyen des petites ou moyennes entreprises.

Pour les agencer correctement, il faudra introduire au moins quelques sous-pages et organiser le tout de manière logique et transparente. La création d'un menu intuitif vous y aidera.



## 2. Bannière

La plupart des clients potentiels visitant votre site Web d'entreprise le ferment en moins de 12 secondes. Cela s'applique même à plus de 80 à 90 % des sites Web d'entreprise ! \*\*

La bannière est le premier élément visible tout en haut de votre page d'accueil, elle doit donc immédiatement inciter les visiteurs à voir le reste de votre site web.

Assurez-vous que le contenu de votre bannière montre immédiatement que vous êtes l'entreprise que les clients potentiels recherchent - sinon, les visiteurs fermeront votre site immédiatement !

**Lire la suite!**

\*La source: <https://cxl.com/blog/10-useful-findings-about-how-people-view-websites/>

\*\*La source: <https://www.nngroup.com/articles/how-long-do-users-stay-on-web-pages/>

### 3. À propos de nous

Le bureau de comptabilité peut mettre des faits essentiels sur l'entreprise dans la section À propos de nous, ce qui montre clairement qu'on peut lui faire confiance.

Des informations telles que "80% de nos clients utilisent nos services depuis 5 ans" parlent immédiatement à un client potentiel et lui disent que votre entreprise bénéficie d'une grande confiance et que ses clients restent avec eux pendant des années.



**86 % des propriétaires de petites entreprises font confiance à leurs comptables.\***

### 4. Offrir

Cette section est un endroit pour définir plus en détail les domaines de votre entreprise. Précisez ce que vous faites exactement, qu'il s'agisse de conseil fiscal, d'aide à la création d'entreprise, etc.

N'oubliez pas que votre client doit immédiatement savoir si vous offrez les services qui l'intéressent et à quoi ressemblera la coopération avec votre entreprise.

**[Lire la suite!](#)**

\* La source: <https://smallbiztrends.com/2020/05/onpay-business-accountant-survey.html>

## 5. Tarification

Pour les clients potentiels, le prix d'une offre donnée peut décider s'ils choisiront de coopérer ou non.

L'inscription d'un prix sur un site Web n'est pas une décision facile, en particulier pour les entreprises opérant dans le secteur de la comptabilité, où le prix est souvent négocié. Rappelez-vous, cependant, que vous fixez généralement le prix final lors de la réunion de toute façon. Placer le prix sur le site Web montre votre transparence aux clients potentiels, par exemple, en indiquant qu'il est dans leurs capacités financières. Cela évitera également de nombreux appels téléphoniques de personnes qui ne peuvent tout simplement pas se permettre vos services.

Pour 78 % des utilisateurs, l'information sur les prix est obligatoire sur le site Web de l'entreprise.\*



## 6. Réalisations

Les gens choisissent les services de comptabilité en fonction de l'expérience et de la confiance que l'entreprise inspire. Prouvez que vous avez les deux.

Affichez sur le site internet de votre cabinet comptable des réalisations significatives, comme le nombre de clients servis ("Plus de 200 clients nous ont fait confiance") ou les années de présence sur le marché ("Nous sommes avec vous depuis 15 ans").

Cependant, si vous n'avez pas encore d'expérience, ne vous inquiétez pas ! Il existe d'autres solutions, comme montrer les diplômes universitaires, les cours et les stages que vous avez effectués, offrir une période d'essai ou baisser les prix. Le plus important est que vous compreniez votre situation et celle de votre client et que vous proposiez une solution avantageuse pour vous deux.

**Lire la suite!**

\* La source: <http://komarketing.com/files/b2b-web-usability-report-2015.pdf>

## 7. Des avis

Offrir des services liés à la comptabilité est associé à une grande responsabilité, non seulement juridique mais aussi concernant la gestion de l'entreprise elle-même et sa situation financière. Par conséquent, les clients potentiels ne choisiront qu'un service qui leur inspirera une profonde confiance.

Pour cette raison, Opinions est l'outil de confiance le plus puissant sur Internet, en particulier pour les entreprises du secteur comptable.

Mettez des opinions authentiques sur votre entreprise de clients satisfaits sur le site Web. La solution idéale consiste à utiliser des programmes de commentaires clients honnêtes tels que [Honaro.com](https://www.honaro.com). Sélectionnez des avis qui montrent spécifiquement les avantages pour les faiseurs d'opinion de travailler avec votre entreprise.

**[Lire la suite!](#)**

**Environ 52 % des personnes interrogées pensent que les avis et avis sur les produits sont des éléments obligatoires du site Web.\***



## 8. Formulaire de contact

Le formulaire de contact vous permettra de collecter les coordonnées de clients potentiels et de les contacter plus rapidement.

Cependant, de nombreuses entreprises ont des problèmes avec les clients qui ne remplissent pas le formulaire. Quels sont les principaux enjeux, selon les répondants ?\*

- formulaire trop long (69%)
- nécessitant trop d'informations privées (65%)
- abonnement automatique aux e-mails (55 %)

Évitez les erreurs ci-dessus et vous aurez accès à des informations précieuses sur vos clients.

\* La source: <http://komarketing.com/files/b2b-web-usability-report-2015.pdf>

# Sommaire

Les personnes à la recherche de services de comptabilité commencent généralement leur recherche sur Internet. Le point de départ est, bien sûr, le moteur de recherche Internet. De là, ils s'adressent à diverses entreprises offrant des services comptables, parmi lesquelles ils doivent choisir celle qui les a le plus inspirés et qui répondait à leurs exigences. Une autre possibilité consiste à demander une recommandation à un entrepreneur familial, après quoi il se rend également sur votre site Web pour se familiariser avec votre entreprise avant de la contacter.

En suivant les conseils contenus dans ce document, vous augmentez considérablement les chances que vos services soient sélectionnés par un client potentiel qui, grâce à votre site Internet, vous considérera comme un professionnel digne de confiance.

Ce guide ne couvre que les éléments les plus critiques et essentiels de tout site Web professionnel de comptabilité et de tenue de livres. L'intégralité du matériel peut être trouvée ici: <https://bowwe.com/fr/blog/comment-creer-une-page-pour-un-comptable>.



Pour plus de conseils sur comment créer et développer un site Web, visitez le [blog BOWWE!](https://bowwe.com/fr/blog/comment-creer-une-page-pour-un-comptable)

# BOWWE

Auteur: Karol Andruszków

Co-auteurs: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Graphiques et illustrations: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-1-2

**Avez-vous des questions ou souhaitez-vous  
partager vos connaissances avec nous ?**

Merci de contacter l'équipe BOWWE.com par mail

[hello@bowwe.com](mailto:hello@bowwe.com)

ISBN 978-83-958707-1-2



## A propos de cette liste :

### Auteur:

Karol Andruszków  
CEO BOWWE

### La source:

[Comment créer un site web pour un cabinet comptable étape par étape?](#)

### Vérifiez également :

[Constructeurs de sites Web. Tutoriel pour débutants](#)

[5 secrets d'un site Web réussi. Les connaissez-vous tous?](#)

[Comment augmenter les ventes sur le site Web? 12 astuces fiables](#)

[LIRE LA SUITE!](#)

## À propos de BOWWE :

BOWWE contient tout ce qui est essentiel pour tout concepteur Web, agence ou entreprise pour créer un site Web époustouflant et devenir visible sur le Web. Le créateur intuitif par glisser-déposer vous permet de libérer votre ingéniosité et votre talent en créant des sites Web de mieux en mieux. Oubliez les limites. Dans BOWWE, chaque élément de site Web peut être personnalisé avec une précision parfaite au pixel près.

Un site Web remarquable, une page de destination hautement convertie, un portfolio accrocheur ou tout autre projet en ligne. Avec un impressionnant BOWWE Builder, toutes vos idées peuvent prendre vie !

Développez votre entreprise avec un SEO de fusée, des intégrations clés, des applications puissantes et une assistance basée sur les données. Concevez, implémentez, optimisez et devenez un dirigeant du Web !

### Site Internet:

<https://bowwe.com/fr>

### Blog:

<https://bowwe.com/fr/blog>

### Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

### Instagram:

[https://www.instagram.com/bowwe\\_websitebuilder/](https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/)

## La première étape vers une position inébranlable sur le Web est votre site Web.

Développez vos compétences et acquérez une véritable indépendance ! Commencez à créer avec BOWWE maintenant !

[CRÉER UN COMPTE!](#)

**BOWWE**