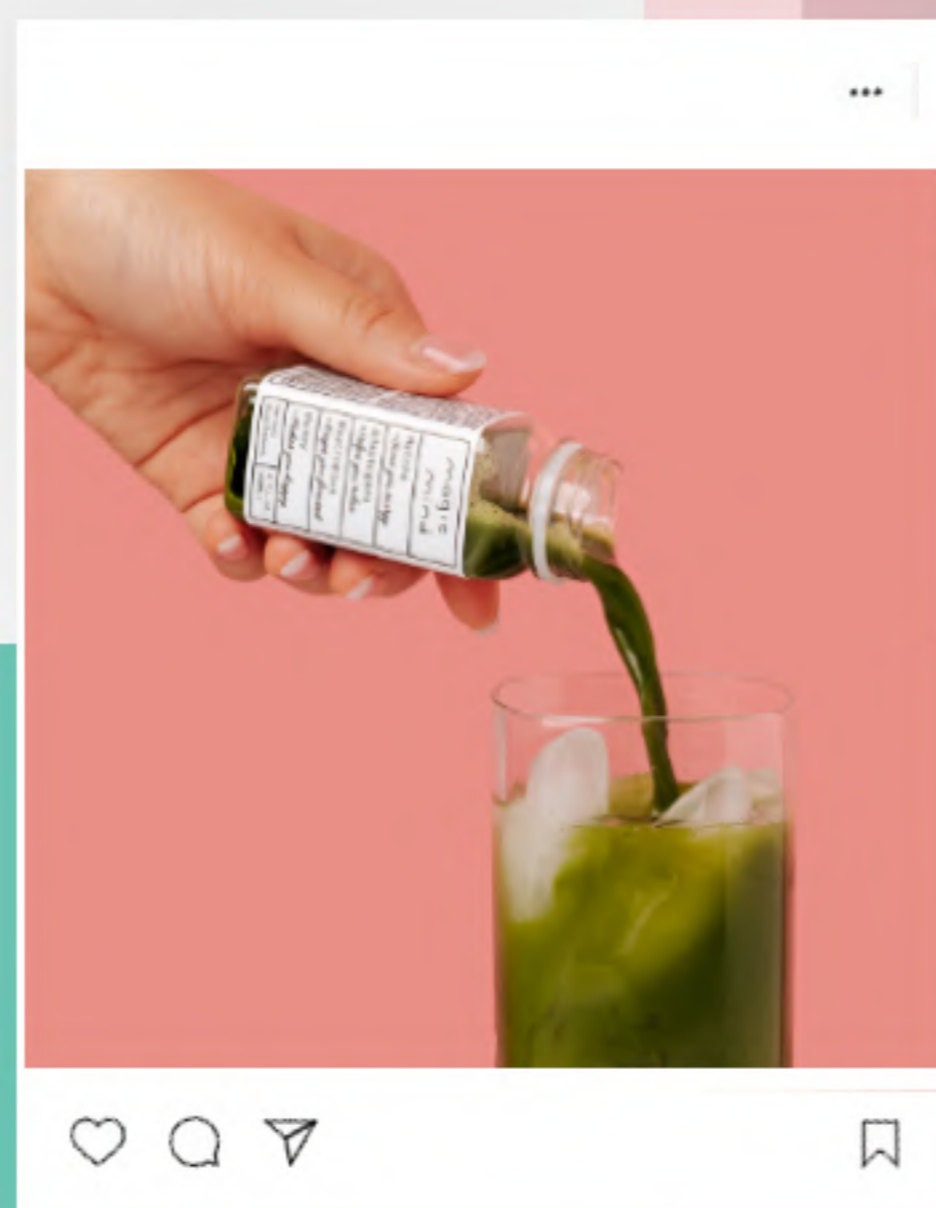


**Créez une page
de destination
de conversion !**



Designed by

BOWWE

Comment créer une Landing page qui convertit?

Une page de destination est généralement un site Web d'une page conçu pour atteindre un objectif de conversion unique. Puisqu'il ne se concentre que sur une cible, son contenu ne porte également que sur elle. Par conséquent, il est moins élaboré qu'un site Web ordinaire. Mais pourquoi crée-t-on des Landing pages alors que les sites web sont également orientés conversion ?

La page de destination diffère des sites Internet en ce sens qu'elle est censée remplir un objectif de conversion, alors que les sites classiques peuvent même en avoir une douzaine ! Si vous souhaitez augmenter des résultats spécifiques, il est préférable d'utiliser une page de destination à cet effet. Pourquoi? Parce qu'il ne distrait pas les destinataires (en raison de son contenu limité), il a plus de chances de les persuader d'effectuer une action significative.

Vous apprendrez à créer une page de destination qui atteindra l'objectif de conversion et obtiendra des résultats élevés à partir de ce matériel. Les informations collectées ici ont été préparées sur la base de nombreuses analyses de pages de destination de divers secteurs et de nombreuses années d'expérience dans la création de pages de destination pour les clients BOWWE.

S'il manque à ce matériel des informations importantes pour vous, ou si vous souhaitez en savoir plus sur la création d'une page de destination et la croissance d'une entreprise, consultez le blog BOWWE (<https://bowwe.com/fr/blog>) ou contactez-nous (<https://bowwe.com/fr/contact>)!

Vérifiez si votre page de destination...

Se concentre sur un seul objectif

L'inclusion de plusieurs offres peut réduire les conversions de page de destination jusqu'à 266 %.*

Une page de destination diffère des sites Web classiques en ce sens qu'elle se concentre sur un objectif de conversion. De ce fait, il donne de bien meilleurs résultats car il ne distrait pas les destinataires en leur montrant, par exemple, de nombreuses offres.

Comment créer une Landing page avec un seul objectif ?

1. Soyez clair sur l'offre

La page de destination doit montrer l'offre liée à son objectif. Si, par exemple, vous souhaitez augmenter les ventes de l'un de ces produits, n'indiquez pas sur votre Landing page que vous avez également d'autres offres.

2. Vérifiez s'il est facile de naviguer

Si les utilisateurs peuvent naviguer facilement et rapidement sur votre Landing page tout en trouvant ce dont ils ont besoin, elle est créée avec un seul objectif en tête.

3. Faites un appel direct à l'action

Si votre Landing page a un objectif clairement défini, les boutons CTA ne font que le souligner. Si votre page de destination, par exemple, est destinée à collecter une audience pour le webinaire, le contenu du bouton CTA ressemblera à cela - "Inscrivez-vous au webinaire".

*La source: BLULEADZ

Est spécifiquement ciblé

Inclure les craintes des acheteurs sur les pages de destination peut augmenter les taux de conversion de 80 %.*

La peur est un puissant facteur de motivation, et lorsque les acheteurs potentiels voient que vous comprenez leurs préoccupations et que vous les avez abordées sur vos pages de destination, ils sont plus susceptibles de se convertir.

Comment créer une Landing page pour des destinataires spécifiques ?

1. Indiquez clairement qui est votre public

Les destinataires doivent immédiatement savoir à qui la Landing page est destinée. Vous pouvez même l'exprimer directement "Cours de yoga rapide - pour les mamans occupées". Si les destinataires s'identifient à la communication de la page d'accueil, ils resteront plus longtemps.

2. Adaptez tout le contenu pour attirer le public

Si votre Landing page est destinée à vendre, par exemple, des sièges enfant pour une voiture, il sera évident qu'elle s'adressera à des parents avec de jeunes enfants. Par conséquent, cela vaut la peine de le montrer dans votre contenu en publiant des photos de parents avec enfants et un contenu similaire naivant aux destinataires.

3. Référez-vous aux expériences et aux problèmes des destinataires

Mettez en évidence le problème que votre produit ou service résout. Les destinataires doivent être sûrs que ce qui est promu sur la Landing page leur est adressé et répond à leurs besoins.

*La source: <https://grippid.io/b2b-inbound-marketing/10-lessons-from-inbound-2019/>

Bonne copie

9 personnes sur 10 lisant votre titre liront également le CTA.*

Une bonne copie sur une page de destination signifie généralement que le texte est bien écrit, concis et facile à lire. Cela signifie également généralement que le texte est adapté au public spécifique qui visite la page.

Comment faire une bonne copie sur la page de destination ?

1. Soyez bref

Les gens n'aiment pas et n'ont pas le temps pour les longs textes. Le contenu qui leur est adressé doit être court, accrocheur et persuasif.

2. Rendez-le convaincant

N'oubliez pas que vous ne disposez que de quelques secondes pour attirer l'attention du destinataire et l'inciter à lire l'intégralité de la page de destination. Par conséquent, la copie ne peut pas être impersonnelle ou fade. Il peut être encore plus créatif tant qu'il est convaincant pour le destinataire.

3. Inclure un CTA

Un appel à l'action est un "must-have" pour chaque Landing page. Il ne doit pas être limité aux seuls boutons CTA, mais également inclus dans le reste du contenu de la page.

*La source: MarketingSherpa

Est visuellement attrayant

Les téléspectateurs sont 80 % plus susceptibles de lire du contenu qui présente des visuels colorés.*

Dans le contexte d'une page de destination, visuellement attrayant signifie généralement que la page est agréable à regarder, utilise des visuels attrayants pour capter l'attention du spectateur et est facile à naviguer.

Comment créer une Landing Page visuellement attrayante?

1. Utilisez des images de haute qualité

Ne publiez que des images de bonne qualité qui font clairement référence au contenu de votre page de destination. Assurez-vous de convertir et de compresser chaque image afin que les pages ne soient pas surchargées.

2. Inclure divers multimédias

Le public est plus susceptible de prêter attention au contenu intéressant (comme les graphiques, les vidéos et les podcasts). Ajouter de la variété à votre page de destination augmentera les chances des destinataires de rester plus longtemps sur la page et d'effectuer une conversion cruciale.

3. Gardez l'équilibre

Placer un contenu différent sur la Landing page est essentiel, mais il est facile d'oublier et d'en donner trop, ce qui détournera le destinataire de l'objectif de la Landing page. Par conséquent, assurez-vous de ne publier que du contenu précieux qui peut aider à augmenter la conversion.

*La source: Xerox

Est compatible avec les mobiles

86 % des pages de destination les plus populaires sont compatibles avec les mobiles. *

Dans le cadre d'une Landing page, la réactivité signifie que la page est capable de s'adapter à la taille de l'écran de l'appareil qui la consulte. Cela signifie que le texte sera dimensionné de manière appropriée, que les images seront affichées correctement et que la mise en page sera facile à naviguer.

Comment rendre la Landing page responsive?

1. Utilisez de grandes polices faciles à lire

En général, chaque page ne doit pas contenir plus de trois types de polices faciles à lire et correspondant au sujet et à l'apparence de la page de destination.

2. Gardez les images et autres multimédias au minimum

Les médias attirent l'attention de votre public, mais peuvent également le distraire du véritable objectif de votre page de destination. Dans de nombreux cas, une optimisation inadéquate ralentit la vitesse de la page. Par conséquent, limitez le multimédia à ceux dont vous avez le plus besoin.

3. Vérifiez la page sur une variété d'appareils et de tailles d'écran

Votre page de destination doit bien fonctionner et bien paraître sur les écrans d'ordinateur et autres appareils mobiles. Si votre page de destination ne se comporte pas comme elle le devrait sur n'importe quel appareil, sa conversion chutera considérablement.

*La source: <https://niftymarketing.com/optimal-local-landing-page-infographic/>

Montrer la preuve sociale

Environ 9 consommateurs sur 10 font confiance aux avis et témoignages*

Il est rare que les gens achètent aveuglément un produit ou utilisent des services. Avant de prendre une décision d'achat, la plupart des gens recherchent des avis et des critiques, qu'ils considèrent comme une preuve de confiance dans un produit ou un service donné.

Comment afficher les avis sur une Landing page ?

1. Ne publiez que des avis honnêtes et précis

Une opinion authentique et honnête vaut plus que quelques mentions fausses et achetées. De plus, il n'est pas si difficile de vérifier leur véracité, alors ne postez que des opinions authentiques.

2. Assurez-vous que les avis sont pertinents par rapport à l'objectif de la page de destination

Si la page de destination convainc les gens d'acheter votre produit, les opinions doivent porter sur celui-ci, et non sur l'entreprise elle-même.

3. Soignez leur forme

Rappelez-vous que les opinions peuvent être mélangées sous diverses formes. Cela ne doit pas nécessairement être le texte lui-même. Vous pouvez ajouter une version vidéo de la recommandation pour la variété. Cependant, assurez-vous toujours que le formulaire est accessible et invitant.

*La source: Search Engine Land

Est testé et optimisé

Tester avec le bon ciblage peut augmenter la conversion de 300 % ou plus.*

Tester la Landing page consiste à vérifier quelles solutions fonctionnent et lesquelles ne fonctionnent pas et à l'optimiser de manière adéquate aux résultats obtenus.

Comment tester et optimiser la Landing page ?

1. Exécutez des tests A/B

En créant différentes versions des pages de destination, vous pouvez mieux voir celles qui obtiennent les meilleurs résultats et créer la version finale de la page de destination.

2. Gardez un œil sur les résultats

Vérifiez en permanence les résultats de votre page de destination. Tout d'abord, faites attention au montant de la conversion, au nombre de visites ou au temps passé sur le site. De cette façon, vous réagirez plus rapidement aux pires résultats et apporterez les corrections nécessaires.

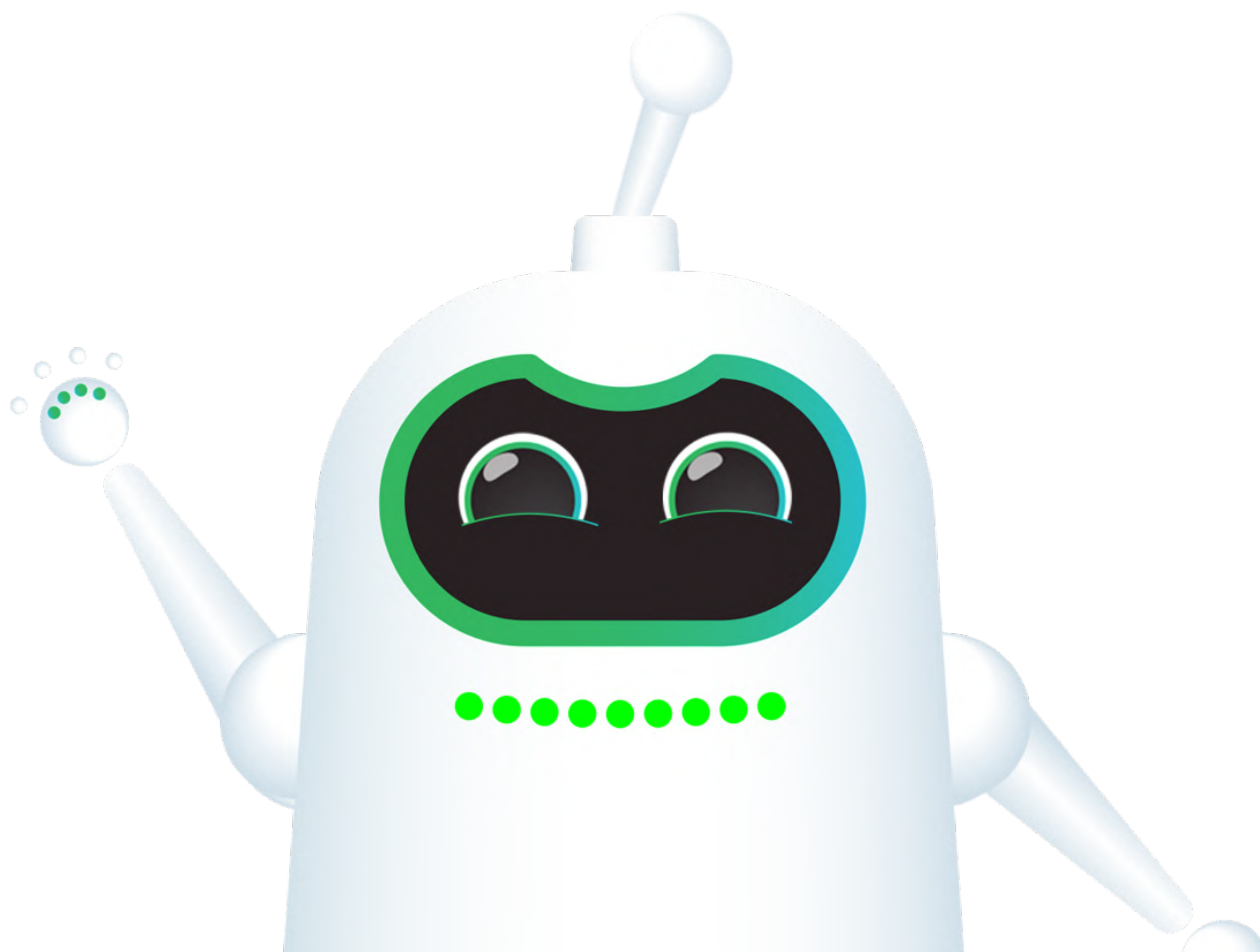
3. Apportez des corrections

Par exemple, si votre public ne passe pas plus de temps sur la page de destination, vous devez commencer à chercher la raison. Il se peut que cela soit dû à un chargement de page trop long. Si vous identifiez rapidement le problème et introduisez les corrections nécessaires, vous éviterez une baisse plus importante de la conversion et même l'améliorerez.

*La source: <https://techjury.net/blog/landing-page-statistics/#gref> (STEELHOUSE)

Créer une Landing page - résumé

La liste de contrôle ci-dessus avec des conseils vous aidera à créer une page de destination efficace pour obtenir une conversion élevée. Ce matériel fait également partie d'un article plus complet et approfondi sur la page de destination que vous pouvez trouver ici: <https://bowwe.com/fr/blog/quelle-est-page-de-destination-comment-creer>. Vérifiez-le et apprenez à créer une page de destination à haute conversion qui vous apportera d'excellents résultats !



BOWWE

Auteur: Karol Andruszków

Co-auteurs: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Graphiques et illustrations: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-3-6

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

Merci de contacter l'équipe BOWWE.com par mail

hello@bowwe.com



Auteur:

Karol Andruszków
CEO BOWWE

La source:

[Comment créer étape par étape une page de destination hautement convertissante?](#)

Vérifiez également :

[17+ façons fiables d'écrire un titre accrocheur \[+ MODÈLES DE TITRE\]](#)

[Power Words - que sont-ils et pourquoi tout le monde devrait-il les utiliser ? \[Liste complète\]](#)

[Les meilleures polices pour votre site Web](#)

[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/

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