

Les 7 éléments d'un site qui ramène des clients

Prenez 5 minutes, ouvrez votre site sur votre téléphone et cochez ce qui est déjà en place. S'il vous manque plus de deux cases, vos visiteurs repartent probablement sans vous contacter.

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| 1 | Une phrase d'accueil claire
En 5 secondes, on comprend ce que vous faites, pour qui, et où. Pas de « Bienvenue sur mon site » : dites-le simplement. | ☐ |
| 2 | Un bouton d'action visible partout
Réserver, appeler, demander un devis, s'inscrire... Un seul geste attendu, répété en haut de page et à la fin de chaque section. | ☐ |
| 3 | De vraies photos
Vous, votre lieu, votre travail. Les visages et les coulisses créent la confiance bien mieux que les images de banque. | ☐ |
| 4 | Des prix, au moins « à partir de »
Un visiteur qui ne trouve aucun tarif imagine le pire et passe au suivant. Une fourchette suffit à le rassurer. | ☐ |
| 5 | Des avis et témoignages
Trois avis courts, avec un prénom et le contexte, valent mieux qu'un long texte sur vos qualités. | ☐ |
| 6 | Être trouvé localement sur Google
Votre ville dans les titres de pages, une fiche Google Business à jour et reliée au site, les mêmes coordonnées partout. | ☐ |
| 7 | Rapide et lisible sur mobile
Sept visites sur dix se font au téléphone. Si la page met plus de 3 secondes à s'afficher, une bonne partie des gens est déjà partie. | ☐ |

Envie que je regarde le vôtre ?

Je vous fais un aperçu gratuit de votre futur site, sans engagement et sans carte bancaire.

julienwegner.com