



Julien Cortesi  
@juliencortesi

# 3 techniques pour **exploser** votre **trafic SEO** sans créer de nouveaux contenus







Julien Cortesi  
@juliencortesi

Vous publiez du contenu **régulièrement**,  
mais votre **trafic stagne** ?

Et si la clé n'était pas d'en produire plus,  
mais d'**optimiser** ce que vous avez déjà ?

Voici **3 techniques actionnables** pour  
gagner en **visibilité** et en **conversions** sans  
rédiger un seul nouveau contenu.







Julien Cortesi  
@juliencortesi

## Exploitez Google Search Console pour améliorer votre CTR

📌 **Objectif** : repérer les **opportunités inexploitées** dans vos contenus existants.

Allez dans Google Search Console puis "**Performances**" puis "**Requêtes**".

Classez les requêtes par **impressions décroissantes**.

Repérez celles avec **beaucoup d'impressions** mais **peu de clics**.

Identifiez les pages concernées et optimisez-les :

- ✓ Améliorez les balises **title** et **meta description** pour les rendre **plus engageantes**.
- ✓ Ajoutez du **contenu pertinent** pour mieux répondre aux attentes des visiteurs.
- ✓ Testez des CTA pour inciter au clic.







Julien Cortesi  
@juliencortesi

## Identifiez et boostez vos contenus sous-exploités

📌 **Objectif** : améliorer le positionnement de vos pages proches du Top 3 Google.

Ouvrez Semrush / Ahrefs / Google Search Console.

Filtrez vos mots-clés classés entre la **3e et la 20e** position.

Optimisez ces contenus en :

- ✓ Ajoutant des blocs de texte enrichis pour mieux répondre aux requêtes.
- ✓ Améliorant le maillage interne pour renforcer l'autorité de la page.
- ✓ Augmentant la lisibilité avec des paragraphes courts, listes et visuels.








Julien Cortesi  
@juliencortesi

## Optimisez la conversion des pages qui attirent déjà du trafic

 **Objectif** : augmenter le **taux de conversion** des visiteurs existants.

Analysez les pages qui génèrent déjà du trafic.

Ajoutez des CTA stratégiques pour guider vos visiteurs vers l'action souhaitée :

- Formulaire de contact / devis si l'intention est transactionnelle.
- Téléchargement de lead magnets (guides, templates, études de cas...).
- Liens internes vers des pages commerciales ou à forte conversion.







Julien Cortesi  
@juliencortesi

**Ce contenu  
vous a-t-il été  
utile ?**

Abonnez-vous.



Julien Cortesi • Vous  
Freelance | Développeur Web et consultant SEO  
1 j • 🔒



Réagis.



5 commentaires

 J'aime

 Commenter

 Republier

 Envoyer