



Julien Cortesi  
@juliencortesi

**SEO : Attirer (et convertir)  
des clients premium** 



**(... et filtrer les clients fauchés)**





Julien Cortesi  
@juliencortesi

 **120 leads/mois, seulement 5 ventes !**

Un client attirait 120 prospects par mois, mais son taux de conversion plafonnait à 4%.

Résultat ? Beaucoup de trafic, très **peu de clients rentables.**

Il pensait que son marketing était le problème... jusqu'à ce qu'on **ajuste son SEO.**

 **En 90 jours, on a tout changé :**

 **Moins de volume, plus de ventes**

 **Des leads mieux qualifiés**

 **+187% de CA**

**Comment ? Swipe** 





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## Le problème

Les signaux d'alerte étaient partout :

✗ 68% des leads venaient de **mauvaises recherches** ("pas cher", "gratuit"...)

✗ Le site attirait des clients **ultra-sensibles au prix**

✗ Les offres premium étaient **introuvables** : cachées au fond du site

✗ Ciblage géographique à côté de la plaque : des prospects **hors de la zone de service**

**Résultat** : des tonnes de visiteurs... et très peu de clients intéressants.





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## **La solution**

 **Faire comprendre à Google (et aux clients) la vraie valeur de l'entreprise**

-  Les services premium en priorité : restructure le site pour les mettre en avant
-  Ajout de preuves sociales : études de cas et témoignages de clients à fort budget
-  Création de pages locales dédiées : ciblage des zones les plus rentables
-  Correction du positionnement SEO : "Experts en cybersécurité depuis 2015"





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## **La solution**

### **Partie 1 : Filtrer et qualifier les leads**

**Problème** : Les visiteurs ne savaient pas à quoi s'attendre niveau tarifs, ce qui attirait des prospects au mauvais budget.

 **Action** : Affichage visible des fourchettes de prix sur les pages stratégiques.

 **Exemple** : "Nos offres premium à partir de 3 000€/mois" affiché en H2 sur les pages services et tarifs.

 **Objectif** : Filtrer naturellement les leads dès la première interaction.





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## **La solution**

### **Mise en avant des avantages premium**

**Problème :** Les services haut de gamme étaient mal différenciés des offres standards.

 **Action :** Ajout de sections dédiées aux bénéfices concrets des offres premium.

 **Exemple :** "Support prioritaire en 24h pour les entreprises", "Consultation initiale offerte", "Accès à un gestionnaire de compte dédié".

 **Objectif :** Rassurer les prospects et leur montrer pourquoi le prix est justifié.





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## **La solution**

### **Correction du ciblage géographique**

**Problème** : Des leads venaient de zones hors service, causant perte de temps et frustration.

#### **Action :**

- Création de pages locales dédiées ciblant les zones rentables.
- Optimisation des balises title, H1 et meta description avec des mots-clés géolocalisés.

 **Exemple** : "Experts en cybersécurité pour entreprises à Lyon".

 **Objectif** : Réduire les prospects hors cible et maximiser la conversion des visiteurs qualifiés.





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## **La solution**

### **Partie 2 : Optimiser l'image de l'entreprise**

**Problème** : L'offre premium était trop secondaire et noyée parmi les autres services.

#### **Action :**

- Réorganisation du site pour afficher en premier les services haut de gamme.
- Création de pages dédiées aux besoins des clients premium.

 **Exemple** : Une page "Solutions avancées pour grandes entreprises" avec CTA clair.

 **Objectif** : Faire en sorte que les visiteurs les plus rentables trouvent directement l'offre qui leur correspond.





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## **La solution**

### **Ajout de preuves sociales ciblées**

**Problème** : Pas de réassurance forte pour convaincre les prospects premium.

#### **Action :**

- Intégration de témoignages clients à haut budget directement sur les pages services.
- Mise en avant de logos de clients renommés et de presse spécialisée.

 **Exemple** : "Ce service est utilisé par X grandes entreprises depuis 2020".

 **Objectif** : Instaurer un climat de confiance et justifier la valeur de l'offre.





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## **La solution**

### **Optimisation du positionnement SEO pour refléter l'expertise**

#### **Action :**

- Optimisation des balises title, meta description et H1 avec des formulations précises.
- Structuration des contenus pour répondre aux critères E-E-A-T (Expertise, Expérience, Autorité, Fiabilité).

 **Exemple :** "Experts en cybersécurité depuis 2015" ajouté en H1.

 **Objectif :** Faire comprendre que l'entreprise est une référence dans son domaine et mettre en avant son expertise.





Julien Cortesi  
@juliencortesi

## Résultats après 90 jours

 Moins de volume, **plus de ventes.**

 **Ventes x2,5**

 **Taux de conversion multiplié par 4**

 **+187% de CA**



**Ce contenu  
t'a-t-il été utile ?**

Abonne-toi.



Julien Cortesi • Vous

Freelance | Développeur Web et consultant SEO

1 j •



Réagis.



5 commentaires

J'aime

Commenter

Republier

Envoyer