



Julien Cortesi
@juliencortesi

Transformer son **trafic SEO** en **leads qualifiés**



Guide Complet





Julien Cortesi
@juliencortesi

Pourquoi votre SEO ne convertit-il pas ?

Obtenir du trafic, c'est bien.

Le convertir, c'est mieux.

Pourtant, beaucoup d'entreprises font face à ces problèmes :

- Un contenu **mal aligné avec l'intention de recherche.**
- Des **CTA (Call To Action) inadaptés** qui font fuir les visiteurs.
- Une **absence de stratégie** claire pour transformer les visiteurs en leads.

Voyons comment optimiser tout cela.





Julien Cortesi
@juliencortesi

Adaptez Votre Stratégie SEO à Votre Maturité Marketing

Chaque entreprise doit adapter sa stratégie SEO en fonction de sa maturité marketing.

- **Pas de SEO en place** ➡ Concentrez-vous sur la conversion des prospects chauds.
- **Premiers clients** ➡ Produisez du contenu qui répond aux questions précises de votre audience.
- **Audience en croissance** ➡ Ajoutez des lead magnets pour capter des contacts.
- **Marketing structuré** ➡ Intégrez un système de nurturing avec email automation.
- **Stratégie avancée** ➡ Alignez votre SEO et vos campagnes marketing pour maximiser la conversion.

Pour résumer : Ne cherchez pas à tout faire dès le départ. **Priorisez ce qui rapporte le plus vite.**





Julien Cortesi
@juliencortesi

L'Importance de l'Intention de Recherche

Les 3 niveaux de recherche SEO :

- **Haut de Funnel** : Recherches larges et informatives (ex: "Qu'est-ce que le SEO ?").
- **Milieu de Funnel** : Intentions précises liées à un problème (ex: "Comment améliorer mon référencement ?").
- **Bas de Funnel** : Intentions transactionnelles (ex: "Meilleure agence SEO pour PME").

Erreur courante : Mettre un CTA de vente sur un contenu purement informatif.

Ça revient à demander quelqu'un en mariage au premier rendez-vous.





Julien Cortesi
@juliencortesi

L'Importance de l'Intention de Recherche (suite)

Solution : Proposer le bon type de contenu à chaque étape :

✅ Haut de Funnel 🖱️ Guides détaillés, glossaires, articles de blog.

✅ Milieu de Funnel 🖱️ Tutoriels, études de cas, comparatifs.

✅ Bas de Funnel 🖱️ Pages services, témoignages, offres commerciales.





Julien Cortesi
@juliencortesi

Optimiser vos CTA pour un Meilleur Taux de Conversion

Le CTA parfait ne se résume pas à un simple bouton "Contactez-nous".

Exemples d'optimisation :

Dans un article "Optimiser son profil LinkedIn pour générer des leads" :

✗ Mauvais CTA : "Essayez notre outil premium pour optimiser votre profil !"

✓ Bon CTA : "Téléchargez notre guide gratuit pour un profil LinkedIn optimisé et performant."

Un bon CTA doit être :

- Aligné avec l'intention de l'utilisateur.
- Visuellement attractif mais non intrusif.
- Positionné au bon moment dans le contenu.





Julien Cortesi
@juliencortesi

Les 4 Types de CTA Gagnants :

- ✓ **CTA texte** : Un lien naturel intégré dans le contenu.
- ✓ **CTA visuel** : Bannière ou encadré bien intégré à la lecture.
- ✓ **CTA flottant** : Un bouton qui suit le scroll.
- ✓ **CTA interactif** : Calculateur, simulateur, formulaire intégré.





Julien Cortesi
@juliencortesi

Un bon SEO ne se mesure pas seulement en trafic, mais en leads et en ventes.

En appliquant ces stratégies :

- ✓ Vous alignerez votre contenu avec les **attentes de vos visiteurs.**
- ✓ Vous maximiserez **l'impact de vos CTA.**
- ✓ Vous améliorerez la **rentabilité de votre acquisition SEO.**





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