

# L'ART DE **GUIDER** **UN VISITEUR**

Le SEO, ce n'est plus seulement attirer du trafic,  
**c'est s'assurer que ce trafic est qualifié et qu'il convertit.**

 **1. Un contenu = une intention**

 **2. Construire des cocons sémantiques cohérents**

 **3. Soigner le maillage interne**

 **4. Travailler vos CTAs (boutons d'appel à l'action) intelligemment**

 **5. Penser micro-conversions**

 **6. Mesurer et ajuster**

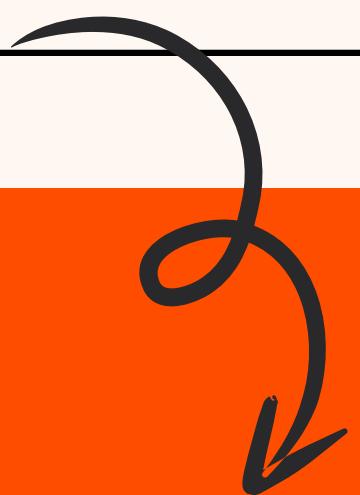
*Candice*  
**CIBOIS**

# UN **CONTENU** = UNE **INTENTION**

## Avant d'écrire, demandez-vous :

- ★ Quelle **problématique** client j'aide à résoudre ?
- ★ Quelle **intention** de recherche j'adresse (information, comparaison, décision) ?
- ★ Quelle **action** je veux que l'utilisateur fasse ensuite ?

 Un contenu = un mot-clé  
= une intention = une action.



# CONSTRUIRE DES COCONS SÉMANTIQUES

**Regroupez vos pages par grands thèmes**

★ **Thématique** principale (ex : sécurité incendie)

★ **Sous-sujets** (ex : détection, alarme, réglementation...)

★ **Pages connexes** (études de cas, fiches produits, glossaire, etc.)



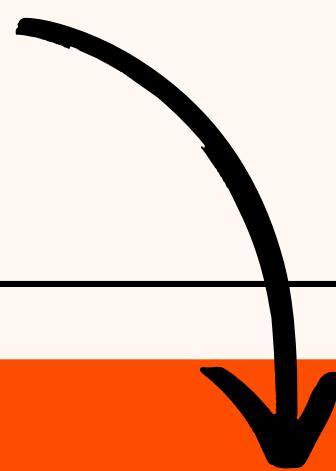
Chaque contenu doit renvoyer vers un autre naturellement.

✗ Pas de liens “au hasard” ou de labyrinthes internes.

# SOIGNER LE MAILLAGE INTERNE

**Le maillage, c'est votre GPS SEO :**

- ★ Des **liens logiques**  
(du général au spécifique, et inversement)
- ★ Des **ancres claires** et descriptives  
pas de “cliquez ici”)
- ★ Des **parcours “naturels”**  
vers vos offres ou formulaires



- ✓ Objectif : créer un chemin de lecture  
fluide et logique.

# TRAVAILLER VOS

CTA

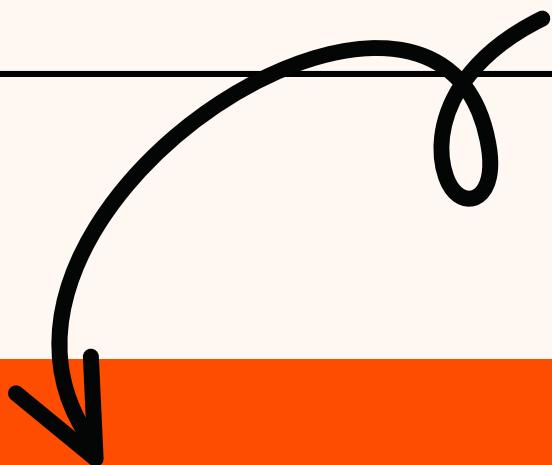
**Le bon CTA n'interrompt pas, il accompagne.**

• CTA **cohérent avec l'intention** du contenu

• **Visible** mais pas agressif

Exemples :

- “Découvrir la solution” (phase découverte)
- “Comparer les modèles” (phase évaluation)
- “Être conseillé par un expert” (phase décision)



 Le CTA est le fil conducteur de votre parcours.

# PENSER MICRO-CONVERSIONS

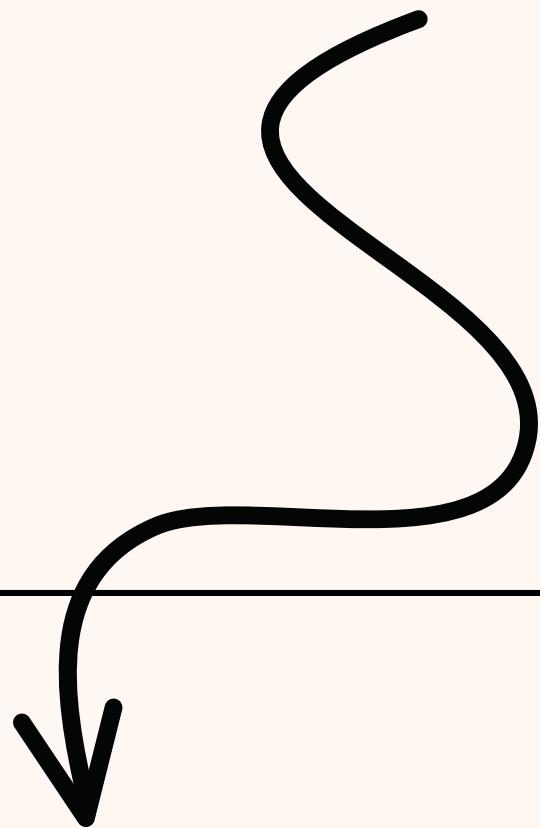
**Tout visiteur ne remplit pas un formulaire...  
mais il peut :**

Lire un **article lié**

**Télécharger** une fiche technique

Regarder une **vidéo** produit

**S'inscrire** à une newsletter



 Chaque petite action rapproche  
d'une conversion finale.

# MESURER ET

## AJUSTER

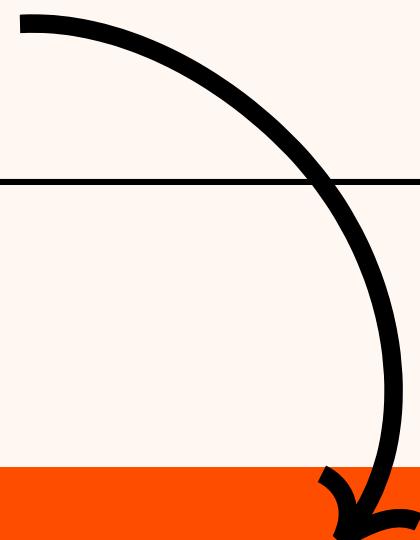
**Le SEO, c'est de la stratégie et du test.**

**Suivez vos parcours** dans GA4 / Looker Studio

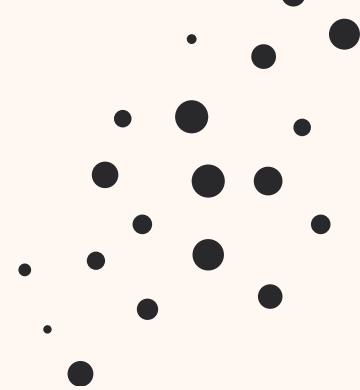
Identifiez les **pages de sortie**

**Optimisez** les CTA ou le maillage

**Faites évoluer** vos contenus  
selon la performance réelle



 **Objectif** : un parcours toujours  
plus fluide et rentable.

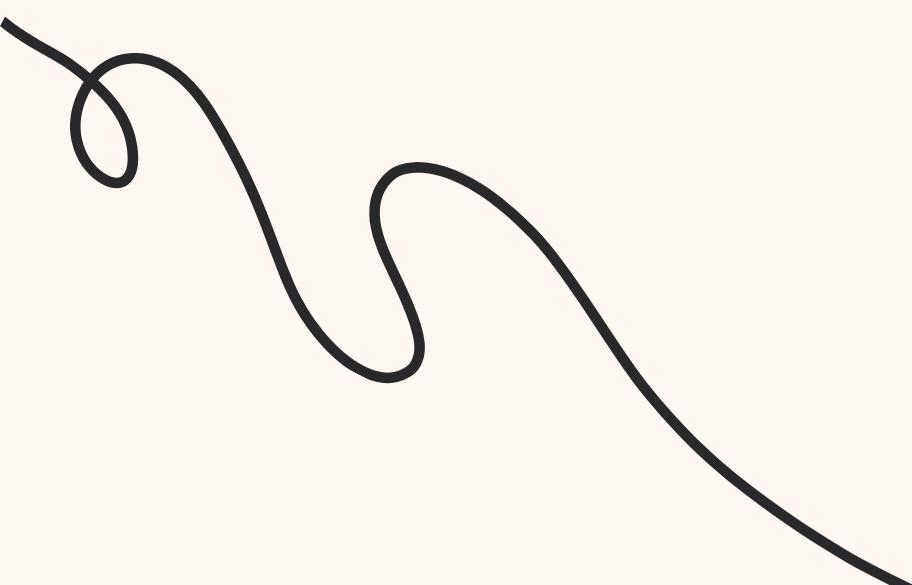


**En SEO, il ne suffit pas  
d'être visible.**

**Il faut guider, rassurer, et  
convertir.**

🎯 Un bon contenu ne  
s'arrête pas à informer.

Il oriente le visiteur vers la  
prochaine étape.



# JE SUIS CANDICE CIBOIS, CONSULTANTE SEO B2B.

**J'aide les entreprises à rendre leur écosystème digital**

- **plus visible,**
- **plus lisible,**
- **et surtout plus rentable.**



**Pas de jargon.**

**Pas de promesses magiques.**

**Juste des stratégies qui fonctionnent.**



**VOUS VOULEZ FAIRE DU  
SEO UN VRAI LEVIER DE  
CROISSANCE B2B ?**



**Réservez un appel découverte  
ou écrivez-moi ici.**

*Candice*  
**CIBOIS**