


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**



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

Avant d'écrire, demandez-vous :

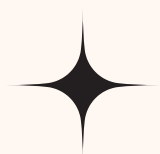
- ✦ Quelle **problématique** client j'aide à résoudre ?
- ✦ Quelle **intention** de recherche j'adresse (information, comparaison, décision) ?
- ✦ Quelle **action** je veux que l'utilisateur fasse ensuite ?



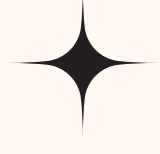
✓ Un contenu = un mot-clé
= une intention = une action.

CONSTRUIRE DES COCONS SÉMANTIQUES

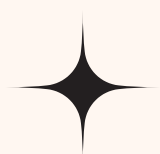
Regroupez vos pages par grands thèmes`



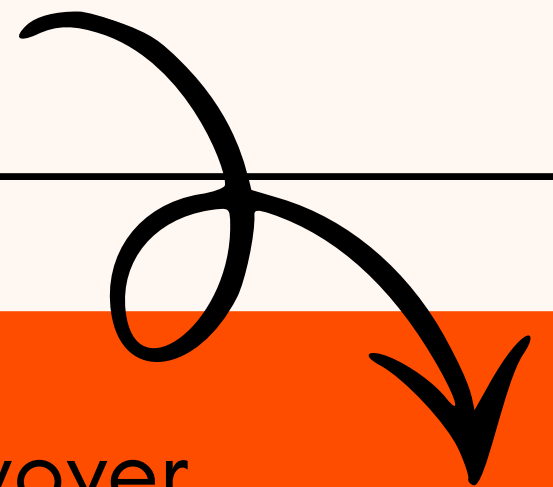
Thématique principale (ex : sécurité incendie)



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



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



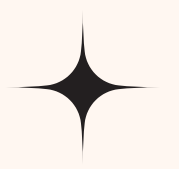
Chaque contenu doit renvoyer vers un autre naturellement.



Pas de liens "au hasard" ou de labyrinthes internes.

SOIGNER LE MAILLAGE INTERNE

Le maillage, c'est votre GPS SEO :

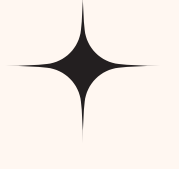


Des **liens logiques**

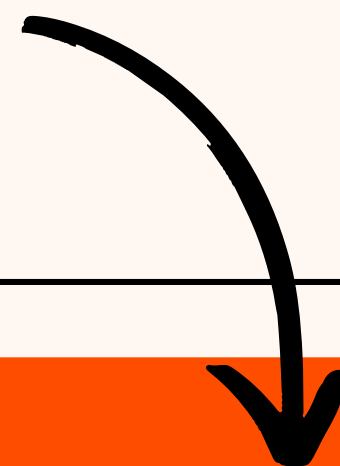
(du général au spécifique, et inversement)



Des **ancres claires** et descriptives
pas de "cliquez ici")



Des **parcours "naturels"**
vers vos offres ou formulaires

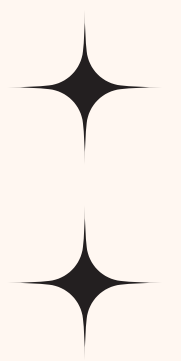


Objectif : créer un chemin de lecture
fluide et logique.

TRAVAILLER VOS

CTA

Le bon CTA n'interrompt pas, il accompagne.

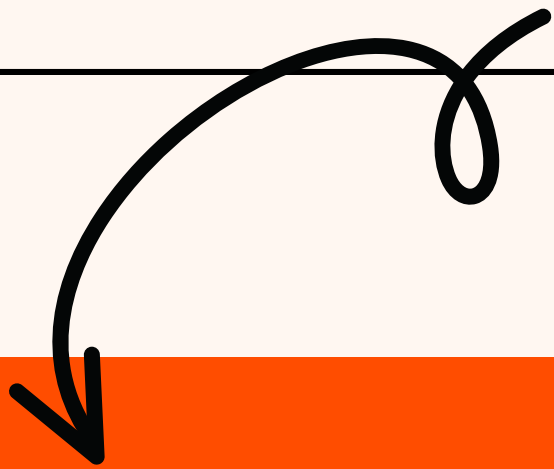


CTA **cohérent avec l'intention** du contenu

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

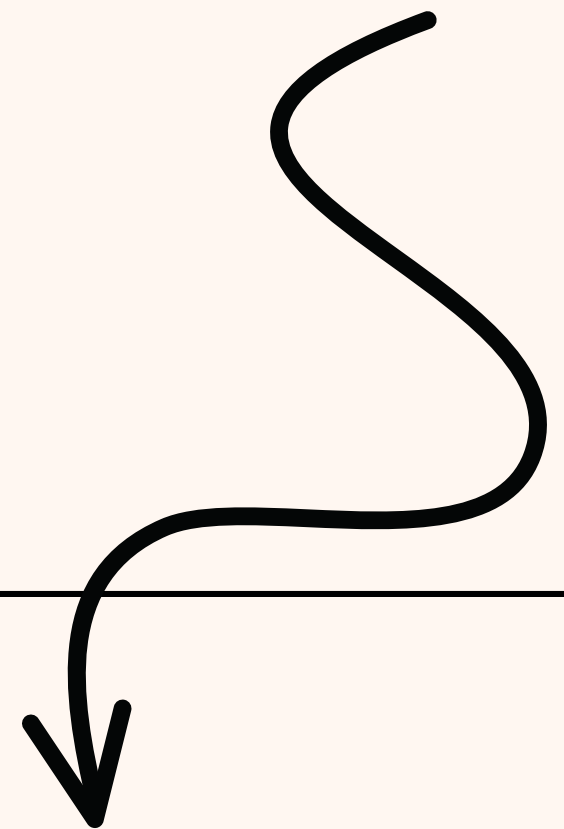
**Tout visiteur ne remplit pas un formulaire...
mais il peut :**

✦ 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.

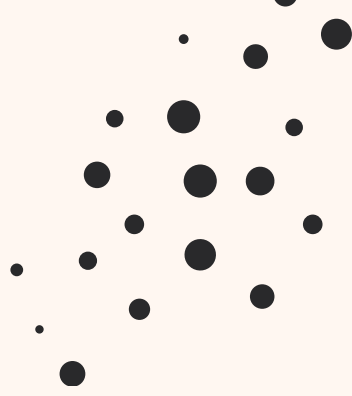
✦ **Suivez vos parcours** dans GA4 / Looker Studio

✦ 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