

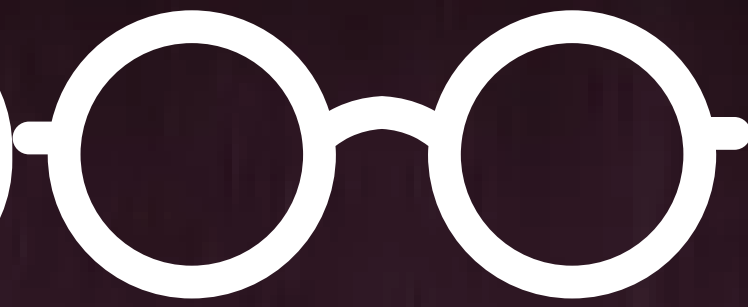
## Étude de cas

**J'analyse le contenu d'un site internet  
(et cela va vous être utile)**



Cette œuvre est réalisée par :  
Olivier Seron

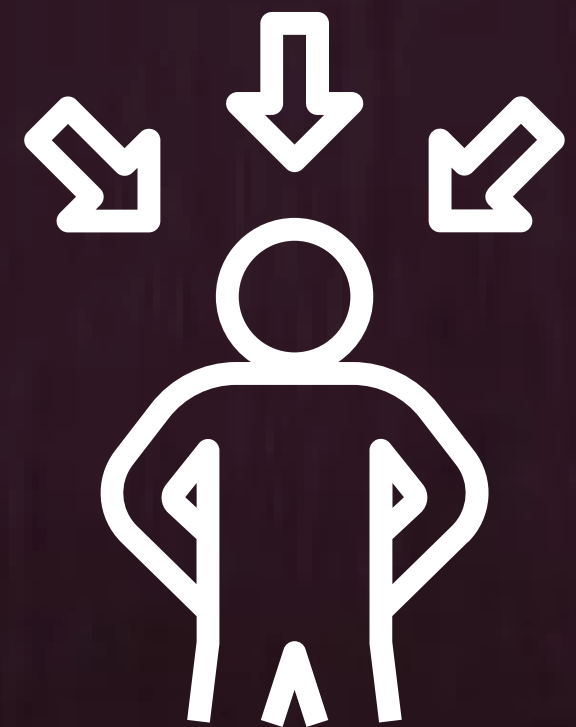
## Ma vision



Le contenu de votre site internet doit vous aider à  **vendre** .

Qu’il s’agisse de votre page d’accueil, de votre page “À propos” ou de vos pages produits, vous devez absolument éviter le  **syndrome**  du :

“Moi, Moi, Moi”



Le prospect ne s'intéresse pas en priorité à vous, mais à ce que pouvez lui apporter.

Conséquence :

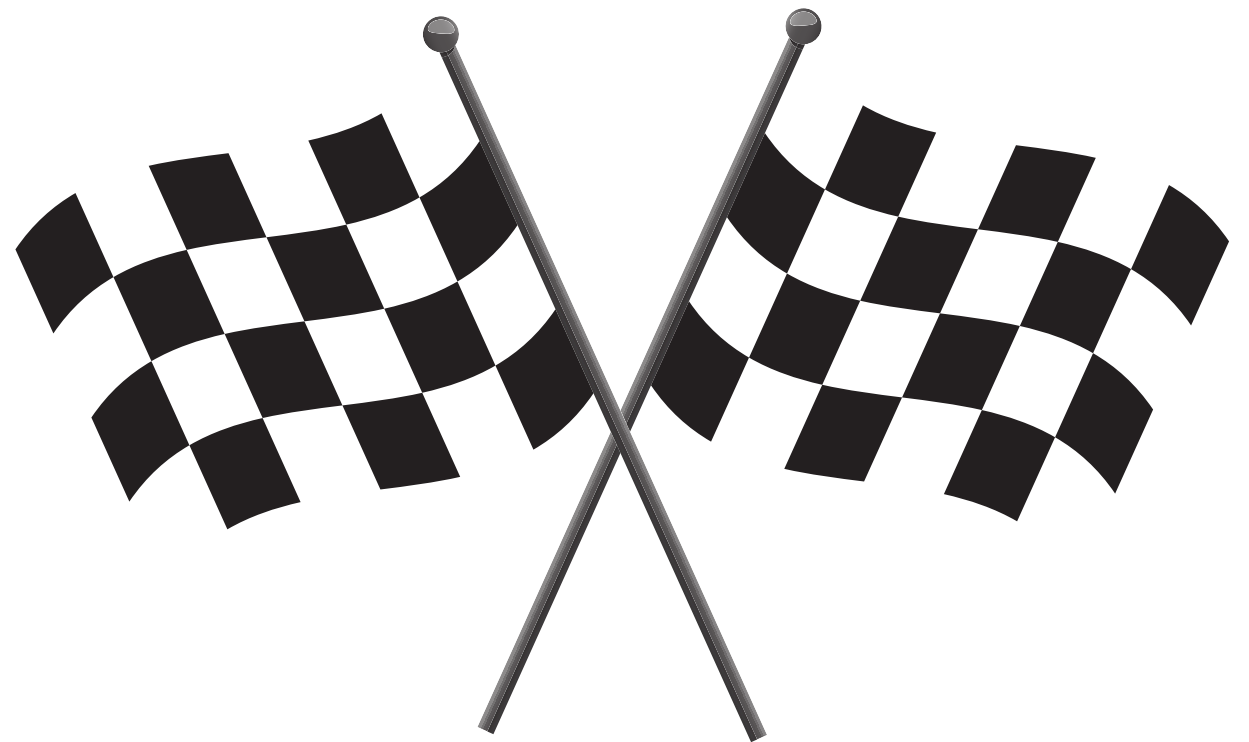
**Chaque page de votre site doit être considérée comme une page de vente. Y COMPRIS LA PAGE D'ACCUEIL !**

Vous devez donc proposer absolument :

- Des textes orientés bénéfices
- Un message clair
- un CTA évident

**Maintenant que ce principe  
est posé :**

**Let's gooooo**





Pour vous donner un peu de contexte sur l'objet de mon étude:

La mission de l'entreprise est de proposer des outils et services dédiés aux acteurs de la culture et de la communication.

Paie, comptabilité, assurance et recrutement.

Autant de tâches que l'entreprise auditée aujourd'hui facilite.



Pour vous donner un peu de contexte (suite) :

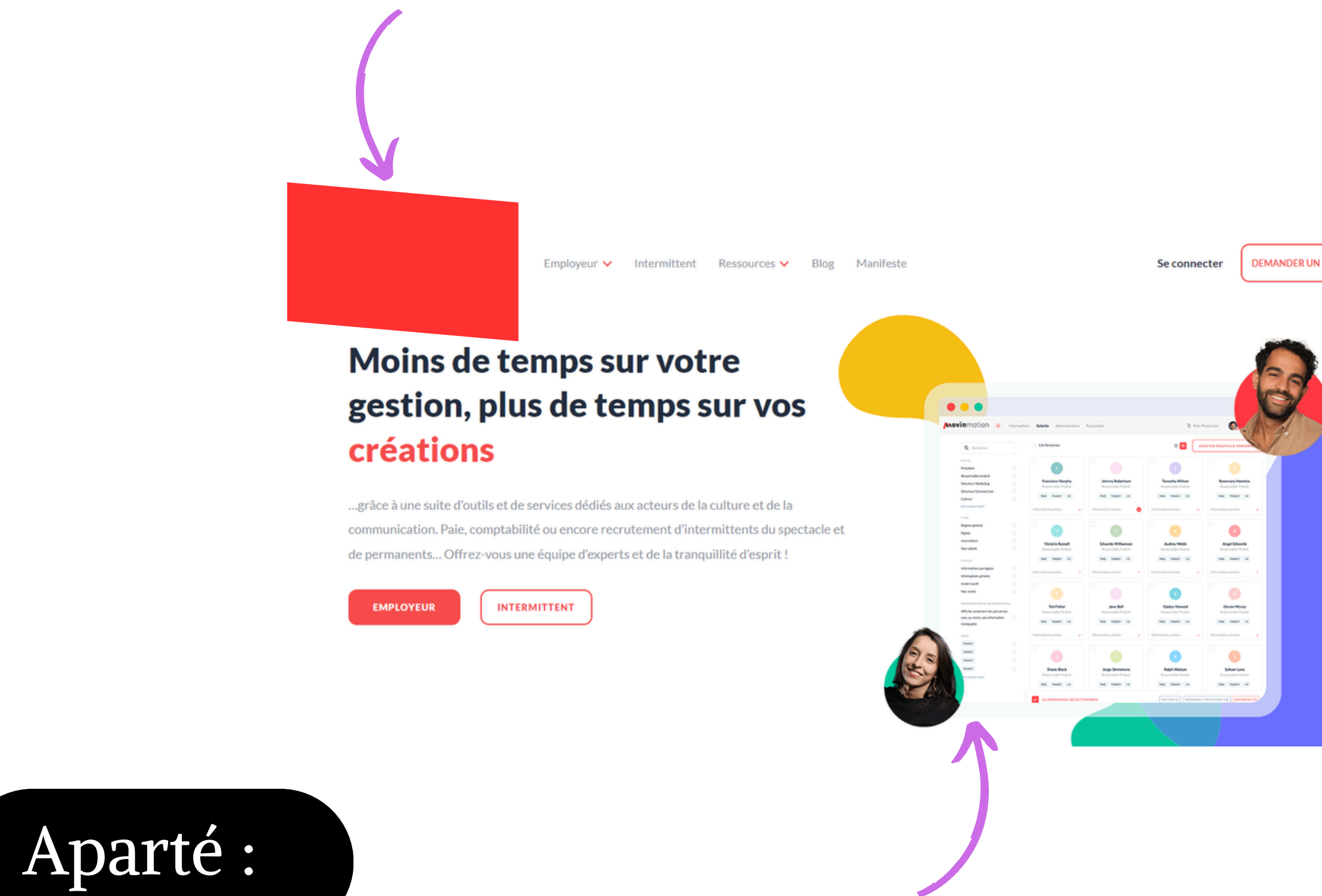
Je vais **concentrer mon analyse** sur la home page.  
(En partant d'une haut et en descendant progressivement celle-ci).

Pourquoi ?

- Pour m'éviter d'avoir à produire un carrousel de 57 slides.
- Pour vous éviter une crampe aux doigts en faisant défiler le contenu.

# La Home Page

Ici, j'ai simplement masqué le nom de l'entreprise.



Aparté :

Aucun intérêt d'avoir ce tableau tout en haut de la page d'accueil, endroit privilégié pour faire passer des informations.



# 1

## La proposition de valeur

**Moins de temps sur votre  
gestion, plus de temps sur vos  
créations**

On ne débute pas sa proposition de valeur par une formulation négative.

(question subsidiaire : le temps est-il la douleur principale que ressent le prospect ?  
La complexité a également un rôle important à jouer).



## Suggestion

“Plus de temps pour vos créations,  
moins de temps sur votre gestion”

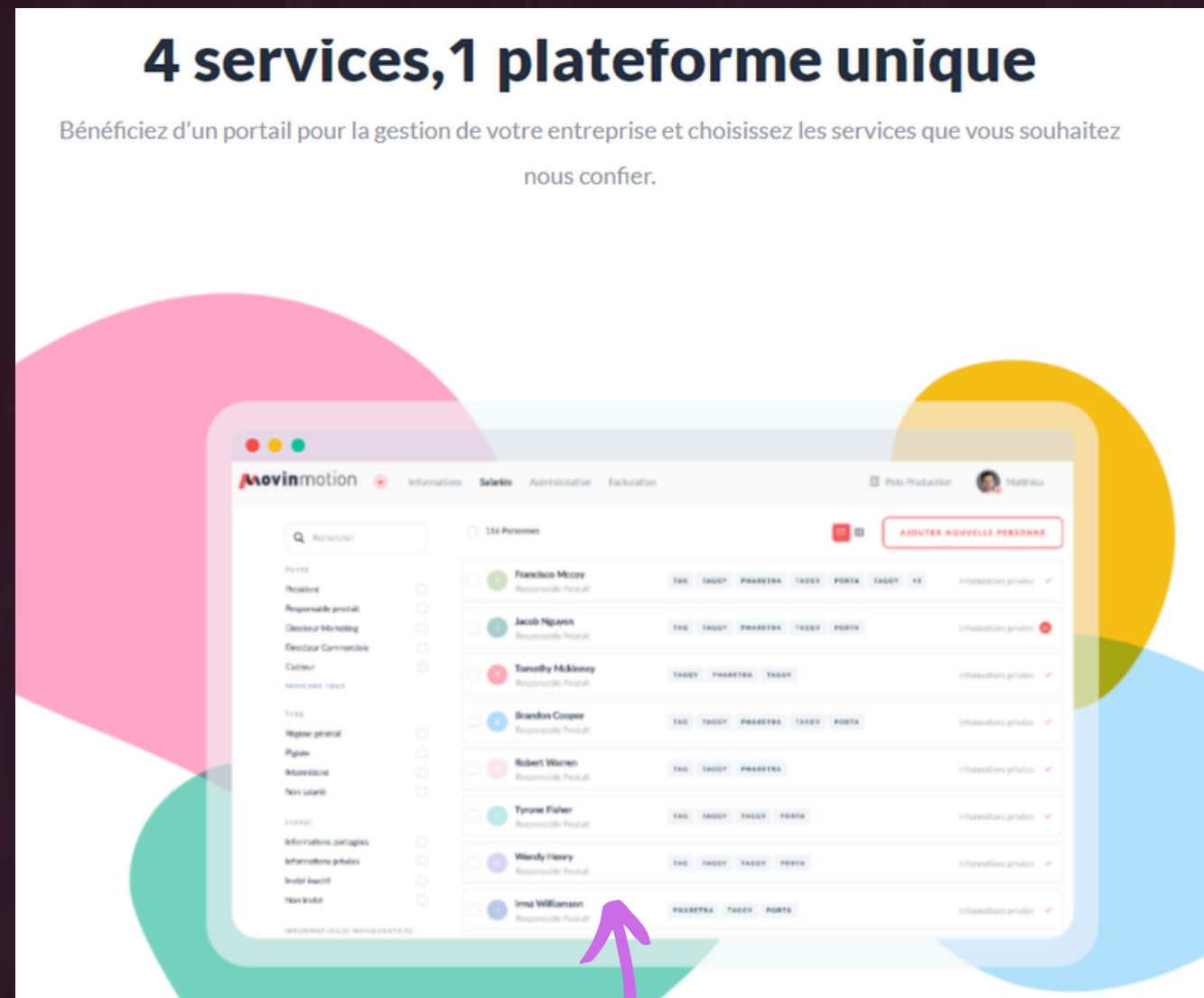
Vous changez la dynamique de la phrase avec ce simple renversement.

La première approche avec votre contenu doit être une formulation positive.

Vous enclenchez une **dynamique favorable** en favorisant un accomplissement.

# 2

## Explication du concept



Un tableau floue, sans précision.

Très bonne idée de faire visualiser à quoi ressemble votre produit, logiciel, SaaS, MAIS il faut **donner du contexte** pour que votre visiteur puisse comprendre la capture écran ...



Excellente initiative de présenter en sous-titre les principaux bénéfices de chaque service.

On peut toutefois, pour renforcer l'attention, **synthétiser** le contenu sous forme de listes à puces.

 <b>SOCIAL</b>	 <b>COMPTABILITÉ</b>	 <b>TALENTS</b>	 <b>SALARIÉ</b>
<b>Du contrat à la paie, en quelques clics</b>	<b>De l'achat à la vente, la meilleure visibilité sur votre activité</b>	<b>Le recrutement d'intermittents, selon vos critères</b>	<b>Le bras droit idéal et gratuit pour les intermittents</b>
Avec un.e Chargé.e de gestion sociale dédié.e à vos côtés et une plateforme collaborative de saisie, divisez par dix le temps passé sur les embauches et la paie de vos salariés intermittents du spectacle et permanents.	De vos notes de frais à la facturation clients et fournisseurs, adoptez cette plateforme dédiée au secteur culturel. Besoin d'un comptable ? Nous vous mettons en relation avec un cabinet partenaire, dédié au secteur culturel.	La première plateforme de recrutement avec une recherche avancée, dédiée au secteur culturel. Postez vos annonces et cherchez de nouveaux profils parmi des milliers d'inscrits pour embaucher votre	Dédiée aux artistes et techniciens, cette plateforme permet de fluidifier les échanges avec les employeurs, de connaître son planning, de trouver son prochain contrat mais aussi de suivre ses heures et droits en temps réel.



**Utilisez les textes centrés** uniquement pour les titres.

La lecture est fastidieuse. Privilégier l'alignement à gauche.

# 3

## Annnonce des prix

### GAGNEZ DE L'ARGENT

Enfin, en tout cas : dépensez-en moins ;). Voici une autre raison de rejoindre [REDACTED] et ses prix attractifs, plus bas que la moyenne du marché (si si, c'est bien chez nous) !

Vous avez déjà vu **pire annonce** d'un avantage concurrentiel ?

Moi non.

## Suggestion

Si votre prix est un véritable avantage alors, valorisez-le.

- Par exemple, pourquoi ne pas énumérer le tarif des services **s'ils étaient souscrits individuellement** services :

$S1+S2+S3 = 150 \text{ € /mois}$

Avec nous : 80 € / mois

- Si vous évoquez la **moyenne du marché**, il faut aller jusqu'au bout :

Quelle est cette moyenne ? ramenez les économies réalisées en % ou valeurs brutes.

# La minute cinéma



**Le plus long film de l'histoire du cinéma :**

**Evolution of a Filipino Family**

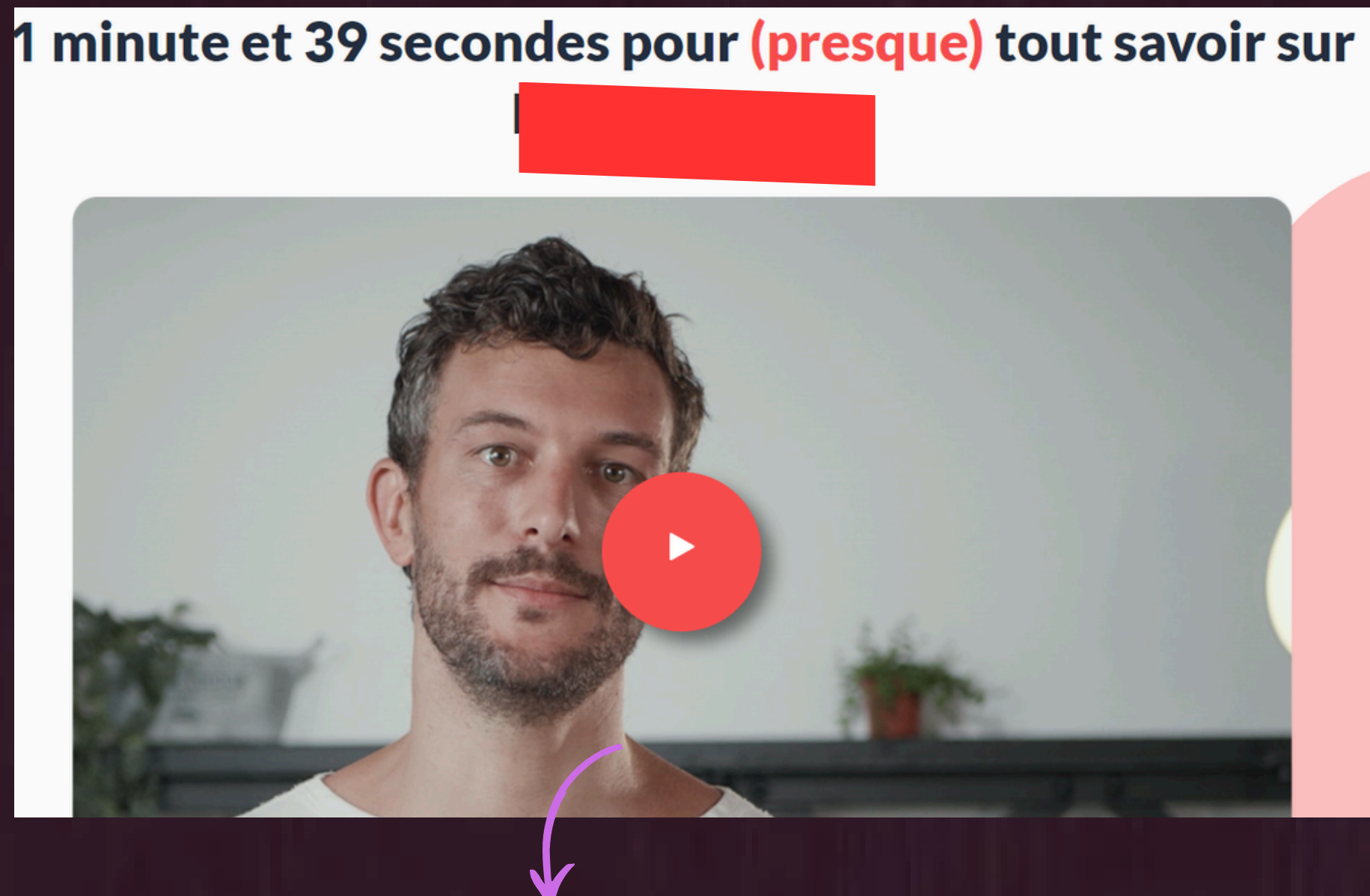
**Durée : 10 h 43**

**(sinon vous aviez : “Amra Ekta Cinema Banabo “ d’une durée de 21 h 13 , mais ici, c’est de la triche, car le film a été exploité en 8 parties différentes)**



# 4

## La vidéo



Excellente idée de proposer une vidéo qui résume le concept et la mission de l'entreprise.

Mais pourquoi faut-il qu'elle soit située tout en bas de la page ?



## Suggestion

Sur ce site, la vidéo peut être positionnée en haut de la page, pour remplacer le visuel inutile du logiciel.

(situé juste à côté de la proposition de valeur)

# 5

## Témoignages clients

Belle façon de les annoncer.

Pour une assurance ou un cabinet d'audit, cette formulation ne serait pas appropriée.

Mais dans le milieu culturel, c'est du perfect.

TÉMOIGNAGES

### Ils nous témoignent leur amour

webedia.

”

En une année, Movinmotion a simplifié le quotidien de toutes les équipes de prod et a réduit les coûts de gestion de la paie pour nos intermittents du spectacle. C'est un outil très pratique que je recommande très chaudement !

Isabelle

100%

DE NOS CLIENTS NOUS RECOMMANDENT \*

\* Eh oui, ça fait beaucoup. Nous avons hésité à marquer 99% pour que cela semble plus crédible, mais c'est entièrement vrai. 😊

Ils sont cependant noyés au milieu de la page.

## Suggestion

Mes recommandations :

- Changer la couleur de fond de cette partie de la page
- Insérer la photo de la personne qui témoigne.
- Ne pas hésiter à en mettre plusieurs (sous forme de bandeaux déroulant par exemple)

Je vais m'arrêter là pour aujourd'hui.

J'aurais pu évoquer :

- Les 4 services qui bénéficient chacun d'une page spécifique (**bonne idée**) mais les propositions de valeurs ne sont pas assez fortes (**dommage**)
- etc ... etc ...



# **J'allais oublier... de me présenter**

**J'écris des pages de ventes, séquences mails, site internet...**

**Amateur de :  
tartes aux  
myrtilles et de  
basket (ceci  
compense cela ...)**



**Mon objectif :  
vous faire  
vendre plus.  
Vous faire  
vendre mieux**

**20 ans d'expérience dans la communication,  
la vente, le marketing**

**Vous souhaitez bénéficier d'un  
contenu qui génère **réellement**  
des ventes ?**

**Envoyez **“Écriture”** en DM  
pour que nous échangions sur votre projet.**

