

Les 12 points à vérifier avant de publier votre page de vente

Et les 3 erreurs qui font fuir vos prospects avant le CTA

❖ PROPOSITION DE VALEUR & AUDIENCE

■ Mon titre contient un chiffre ou une promesse concrète

Exemple : «7 astuces» ou «Comment passer de 0,8% à 2,7% de conversion». Évitez les titres vagues.

■ Ma proposition de valeur répond à «Qu'est-ce que j'y gagne ?» en 1 phrase

Pas ce que vous faites — ce que le lecteur obtient. Testez : montrez la phrase à quelqu'un qui ne connaît pas votre offre.

■ Mon texte parle du «après» avant de parler du «comment»

Le prospect veut savoir où il sera après — pas comment vous allez l'y emmener. Commencez par la transformation.

❖ PREUVE & CONFIANCE

■ J'ai au moins un témoignage ou une preuve sociale visible sans scroller

Chiffre, résultat client, étude de cas, logo client. La preuve doit apparaître above the fold — pas en bas de page.

■ Mon copy répond aux 3 objections principales avant qu'elles soient formulées

Prix, temps, légitimité. Si vous ne les adressez pas, le prospect les garde en tête et ne passe pas à l'action.

❖ STORYTELLING & PERSUASION

■ Mon texte raconte une histoire avec un héros, un problème et une résolution

Le héros, c'est votre client — pas vous. Vous êtes le guide. Décrivez son avant, le conflit, et la transformation.

■ J'utilise au moins un principe de rareté ou de réciprocité

Offre à durée limitée, bonus exclusif, contenu gratuit à valeur réelle. Pas de fausse urgence — elle détruit la confiance.

❖ CTA & STRUCTURE

■ Mon CTA principal utilise un verbe d'action + un bénéfice immédiat

«Télécharger la checklist» > «Cliquez ici». «Réserver mon audit gratuit» > «Contactez-nous». Soyez spécifique.

■ Mon CTA est visible sans scroller — sur desktop ET mobile

Testez sur votre téléphone. Si le visiteur doit chercher comment agir, il ne le fait pas.

❖ LISIBILITÉ & SEO

■ Mon texte se lit facilement sur mobile (phrases courtes, paragraphes aérés)

Visez 1-2 phrases par paragraphe. Pas de blocs de texte. Ce qui est difficile à lire est abandonné avant la fin.

■ Mon mot-clé principal apparaît dans le H1, le premier paragraphe et la meta description

Yoast doit afficher un rond vert sur l'analyse du mot-clé. Vérifiez aussi la lisibilité Flesch.

■ Mes images ont un texte alt descriptif avec le mot-clé

Google ne voit pas les images — il lit les balises alt. C'est aussi ce qui s'affiche si l'image ne charge pas.

■ LES 3 ERREURS QUI FONT FUIR VOS PROSPECTS AVANT LE CTA

ERREUR #1 — Écrire pour vous, pas pour votre prospect

Si votre page dit «je» plus souvent que «vous», c'est un signal d'alarme. Le lecteur veut savoir ce qu'il gagne — pas ce que vous faites.

ERREUR #2 — Un CTA flou ou enterré

«Pour en savoir plus, n'hésitez pas à nous contacter» n'est pas un CTA. Dites exactement quoi faire, pourquoi maintenant, et ce qui se passe après le clic.

ERREUR #3 — Vendre avant d'avoir convaincu

Le CTA arrive trop tôt. Avant de proposer d'acheter, répondez à : Pourquoi vous ? Pourquoi maintenant ? Pourquoi ça marchera pour moi ?

Vous voulez qu'on regarde votre tunnel ensemble ?

30 minutes, gratuitement, sans engagement.

→ Réserver l'appel gratuit : calendly.com/contact-athenainsight/30min