

10 conseils et outils pour ne rien oublier d'essentiel lors de la conception d'un site



Vous êtes convaincu du potentiel commercial d'Internet. Vous avez appris que ce potentiel double d'année en année. Vous avez découvert qu'un site peut remplir l'ensemble des fonctions assurées par le service commercial, les points de vente, le service client et générer du chiffre d'affaires 24h/24.

Vous avez décidé de lancer votre site Internet et prendre vous aussi, une part de ce marché à croissance exponentielle. Ne vous précipitez pas. Assurez-vous que votre site est fonctionnel et qu'il répond facilement aux premières questions posées par les internautes, les motive pour continuer

leur visite et les aide à finaliser l'action que vous attendez d'eux.

Le présent article passe en revue les outils et les contenus essentiels dont votre site doit être équipé pour réussir sa mission.

1. Techniques d'optimisation pour une visibilité durable

Les premiers outils dont vous devez équiper votre site, sont ceux qui l'aide à sortir parmi les premiers résultats de recherche naturels des moteurs de recherche. Ce travail, connu sous le terme d'« optimisation » se réalise en amont de tout projet de création de site. Il garantit alors une visibilité gratuite et de longue durée pour votre site à condition toutefois qu'il soit effectué selon les règles de l'art. Informez-vous des techniques d'optimisation :

<http://www.axiz.fr/optimisation/referencement-naturel.pdf> (20 techniques de référencement naturel)

2. Référencement naturel par le protocole sitemap

Une fois le site optimisé et en ligne, pensez à créer et publier les protocoles sitemaps. Ils facilitent l'indexation des pages par les moteurs de recherche. Le protocole site maps fourni par Google est le plus complet. En plus d'automatisation de référencement, il est doté d'outils plus élaborés d'audit...

<http://www.google.com/webmasters> (sitemap de Google)

<http://www.xml-sitemaps.com> (Générer gratuitement le sitemap de votre site)

3. Mentions légales, conditions de vente, politique de protection de données

Votre site doit respecter les règles et les exigences fixées par la loi et expliquer clairement ses mentions légales, ses conditions de vente et sa politique de protection des données personnelles. Outre de répondre à l'obligation légale, ce type d'informations rassure les internautes. Utilisez les modèles de contrat, de mentions légales et de politique de protection des données personnelles.

http://www.cnil.fr/fileadmin/documents/declarer/mode_d-emploi/declarer_internet.pdf (Protection des données personnelles)

<http://www.etudes.cccip.fr/archrap/pdf05/can0512.pdf> (contrat-type de commerce électronique)

<http://telecharger.axiz.fr/guides-modeles-livres-blancs-gratuits.html> (infos juridiques pour propriétaire de site)

Ces modèles ne vous sont présentés que pour vous guider et vous donner un début de piste.

4. Informations de contact

Un internaute venu sur votre site doit être en mesure de trouver rapidement tous les moyens pour vous contacter avant et après la vente. Pour ce faire, outre les moyens de contacts classiques, vous devez mettre à sa disposition au moins un formulaire de contact. Je vous recommande l'outil suivant : <http://www.appnitro.com/> (Un très bon outil + une qualité de support remarquable)

Et pour équiper votre site d'un service de support en ligne : <http://www.craftysyntax.com/>

5. Navigation simple et intuitive

Vous avez réussi à attirer des internautes sur votre site. Le plus difficile reste à faire. Vous devez clairement leur indiquer le chemin, les orienter par la mise en place d'une barre de navigation fonctionnelle. L'internaute doit accéder à ce qu'il cherche en deux à trois clics maximum. Et à tout moment il doit savoir où il se trouve afin de pouvoir revenir en arrière si il le souhaite.

6. Outil de recherche/ Plan de site

Les internautes qui savent ce qu'ils cherchent, donc les plus motivés, aiment bien d'aller rapidement au but et voir si le site fournit bien ce dont ils ont besoin. Vous avez tout intérêt à équiper votre site d'un plan de site et d'un outil de recherche fonctionnel pour les retenir et les aider à trouver :

<http://www.freefind.com/> (il vous permet de configurer le moteur de recherche de votre site)

<http://www.google.fr/sitesearch/> (Google site search équipe votre site d'un outil de recherche)

Autorisation de diffusion

Vous pouvez diffuser librement ce document sur un support numérique : site web, blog, news letter...

ATTENTION

Vous devez cependant diffuser la totalité de ce document sans l'altérer ou modifier.

Si vous êtes amené à publier juste l'introduction de l'article sur un support numérique : site web, blog, news letter..., vous devez en mentionner l'auteur et la source avec un **lien obligatoire vers la version complète de l'article en utilisant l'URL fourni dans la signature de ce même document.**



7. Outil pour récupérer l'internaute perdu

Il arrive que l'internaute se trompe en saisissant l'URL d'une page, ou bien qu'il vienne à partir d'une adresse de page non existante. Afin d'éviter qu'il soit orienté vers une page « erreur 404 not found » ou la « page demandée n'existe pas », équipez votre site d'un outil pour réorienter l'internaute vers, par exemple, le plan de votre site. Vous récupérez ainsi les internautes qui autrement seraient perdus sans doute pour toujours.

<http://www.freewebmasterhelp.com/tutorials/htaccess/> (En anglais mais très bien expliqué)

8. Outil pour garder une trace de vos visiteurs et les tenir informés

Imaginons que l'internaute trouve votre site utile par rapport à ce qu'il cherche mais qu'il reporte la réalisation de l'action que vous attendez de lui pour plus tard. Donnez-lui les moyens pour maintenir le contact avec votre site par un formulaire d'inscription à votre lettre d'information ou bien votre fil d'info RSS :

<http://www.modeles-cahier-charges.com/index-4.html> (la solution d'emailing et de constitution de base de données que j'utilise depuis 10 ans. Adaptable au contenu français, il est conforme à la loi)

<http://www.axiz.fr/optimisation/trafic-flux-rss.pdf> (article au sujet de l'usage de fil RSS)

9. Outil pour faire référencer vos pages par les internautes

Les réseaux sociaux se développent à une grande vitesse. Chaque visiteur de votre site est potentiellement membre de plusieurs communautés. Mettez à sa disposition les outils adéquats pour qu'il puisse partager vos pages avec ses relations. Ce faisant, il multiplie non seulement les sources de trafic qualifié du site mais il contribue gratuitement et automatiquement au netlinking et améliore le référencement naturel du site.

<http://www.twitthis.com/> (Aider le visiteur à twitter l'URL de la page de son choix)

<http://www.addthis.com/> (Ajouter le bouton addthis à vos pages)

10. Outil d'analyse d'audience

Comme tout bon commercial et tout bon vendeur, votre site doit vous fournir les informations sur ses performances. Vous devez pouvoir les analyser et le cas échéant prendre des décisions requises :

<http://www.atinternet.com/> (connu sous le nom xiti. Il existe en version gratuite et professionnelle.)

<http://www.google.com/analytics/> (l'outil très complet proposé par Google)

Utilisez les produits et services fournis par AXIZ eBusiness

Activités de conseil et d'accompagnement

Spécialiste de développement commercial, AXIZ eBusiness fournit des prestations d'audit, d'optimisation et de positionnement de site Web. L'objectif est d'aider l'entreprise à moderniser ses pratiques commerciales pour les rendre performantes et profitables. <http://www.axiz.fr>

Participer aux ateliers d'AXIZ eBusiness

AXIZ eBusiness vous propose des ateliers thématiques sur les derniers usages commerciaux du web. Réservez votre place : <http://www.axiz-ebusiness.com/ateliers/inscription-atelier.php>

Formez-vous aux méthodes commerciales Web 2.0

Perfectionnez-vous en suivant les formations 100% pratiques avec les données de votre projet. <http://issuu.com/axizebusiness/docs/formation-commerciale-web2.0> (catalogue de la formation)

 **L'URL de l'article :** <http://www.axiz.fr/positionnement/checklist-site-reussi.pdf>

L'article rédigé le 3 juillet 2009 par **Rouhina RAHBARIAN** consultante spécialiste d'emarketing. Depuis 1997, elle conseille et aide les entreprises à se servir des nouvelles méthodes commerciales pour prendre de l'avance sur leurs concurrents et développer leur chiffre d'affaires.



Utilisez les fiches pratiques d'AXIZ eBusiness : <http://www.axiz.fr/referencement-positionnement.xml>

Suivez les actualités d'AXIZ eBusiness et partagez ses bons tuyaux <http://www.twitter.com/axizebusiness>

Autorisation de diffusion
Vous pouvez diffuser librement ce document sur un support numérique : site web, blog, news letter...

ATTENTION
Vous devez cependant diffuser la totalité de ce document sans l'altérer ou modifier.

Si vous êtes amené à publier juste l'introduction de l'article sur un support numérique : site web, blog, news letter..., vous devez en mentionner l'auteur et la source avec un **lien obligatoire vers la version complète de l'article en utilisant l'URL fourni dans la signature de ce même document.**