



RÉFÉRENCIEMENT NATUREL | Quelle est la quantité de texte nécessaire ?

Merliza N. - 2021-12-08 - Optimisation pour Moteurs de Recherche

Vous vous êtes sûrement déjà demandé quelle quantité de texte vous devez faire paraître sur la page d'accueil de votre site e-commerce ou sur la page de description d'un produit. Les avis des spécialistes du commerce électronique divergent.

Si vous comparez différents sites e-commerce, vous trouverez une grande variété de pages d'accueil : certaines sans texte, certaines avec juste un peu de texte, et d'autres avec d'énormes quantités de texte.

Quelle est alors la meilleure façon de faire ? Faut-il avoir un peu ou beaucoup de texte ? Il s'agit là d'une question que vous vous êtes sûrement déjà posée lors de la création de votre propre site e-commerce.

Designer/ rédacteur, merchandising/ graphisme : deux visions du monde bien distinctes :

- Si vous demandez à des graphistes, ils vous diront que mettre le moins de texte possible est la meilleure des solutions. Ceci leur permet de disposer de plus d'espace pour communiquer avec des images qui, de toute façon, parlent d'elles-mêmes. Sauf que les sites Web avec un beau design ne sont pas nécessairement ceux qui vendent le plus.

- Si vous demandez à des rédacteurs, ils vous répondront le contraire. Ils vous diront qu'il faut mettre le plus de texte possible.

Au fil des années, j'ai trouvé extrêmement frustrant d'être encore et toujours pris entre ces deux différents points de vue. Et bien sûr, lorsque chacun de ces deux points de vue est exprimé, les protagonistes le font avec une telle conviction que vous pensez que les deux parties ont raison sans être réellement convaincu par aucune des deux.

Un conflit d'intérêts.... L'oubli des objectifs...

- Un designer, par exemple, est intéressé par le design et non par la vente de vos produits. Les designers cherchent à créer un site e-commerce avec la meilleure apparence possible : avec des images sympas et des titres très bien présentés pour compléter leur éternel book ou tableau de chasse. Ils vous diront que le titre ne doit pas être plus long que 30 caractères, parce qu'autrement leur réalisation en souffrirait. Tout en oubliant qu'au lieu de se soucier du design, l'important est le contenu du site et surtout les ventes qu'il va générer. Les titres sont également très importants car ce sont les meilleurs aspirateurs à

clients de votre site web.

- Les rédacteurs, quant à eux, sont généralement intéressés par leur capacité de rédaction, mais souvent, ils ne se soucient guère du fait que leur texte ait pour but principal de vendre votre produit. Après tout, qui peut les blâmer si vos produits ne se vendent pas ? Ce n'est pas eux qui ont réalisé le produit, n'est-ce pas ?

Comment faire votre choix ?

Heureusement, ce n'est pas perdu pour autant. La réponse à ce dilemme se trouve dans les techniques de vente directe. Après tout, c'est exactement votre activité. Et votre site e-commerce n'est rien d'autre qu'une façon de faire de la vente directe. Si vous voyez votre site e-commerce sous cet angle vous verrez que, même si vous avez présenté sur votre site tous les renseignements sur les produits que vous vendez, il est encore possible d'ajuster des éléments qui vont pousser les visiteurs à acheter. L'avantage de cette approche est que vous pouvez maintenant appliquer toutes les règles qui ont été développées depuis plus de 100 ans dans le domaine de la vente directe, à votre site eCommerce.

Saviez-vous que plus un texte de marketing direct qui a pour but de vendre est long, plus il générera de ventes ?

Il a été démontré clairement qu'un maximum de texte fait vendre davantage - à condition, bien sûr, que votre texte ait un contenu d'une qualité très acceptable. Un titre accrocheur sur votre page d'accueil suffira pour interpeller vos clients. Un texte au contenu intéressant va conforter leur intérêt pour vous et les mettre à l'aise, ce qui va les rendre moins hésitants pour acheter.

Peut-on conclure que le texte est un atout majeur ?

Il existe un autre avantage à agrémenter votre page d'accueil avec un maximum de texte : le référencement. Un maximum de texte sur cette page permettra de fournir un maximum de mots clés sur les moteurs de recherche et une optimisation de la classification. Assurez-vous donc d'inclure dans votre texte les termes de recherche utilisés par vos clients, ce qui améliorera votre classement dans les moteurs de recherche.