

## Comment Faire Revenir Vos Visiteurs Sur Votre Site

1. Mettre à jour les pages sur votre site Web souvent. Des sites stagnants sont lâchés en quelques semaines par les moteurs de recherche. Vous pouvez sur votre page et dans votre plan de site signaler aux moteurs la mise à jours de votre page Web. Les dates étant prises en compte par les moteurs, ils observeront facilement que vous avez modifié vos pages de site.
2. Des offres supplémentaires sur votre site Web. Si vous connaissez des sites ou des webmasters qui travaillent dans le même domaine que vous, ne le prenez pas comme votre concurrent à abattre mais plutôt comme une source de trafic de qualité. Mettez des liens vers leurs sites et demandez leur dans faire autant. L'échange de trafic sur un même thème est très rentable. A vous ensuite de savoir diriger correctement le visiteur vers la vente.
3. Utilisez votre Newsletter et vos mailing à bon escient, vous avez quelque chose à partager, parlez en a votre liste et laissez un article sur votre site. Le taux de retour d'un visiteur est très important pour les moteurs ( cela signifie que votre site est intéressant ). Faites des offres rapide sur vos sites et annoncez les par mail dans votre News. La curiosité est votre complice !
4. Il n'est pas très évident de trouver le bon code, mais sur votre première page, essayer de mettre un lien pour que votre visiteur puisse ajouter votre site dans ses favoris. Cela peut être un texte d'explication ou un lien contenant un bout de code javascript qui fera cela tout seul. Si de temps à autre, votre visiteur regarde ce qu'il a dans ses favoris, il peut lui prendre l'idée de revenir voir qui vous êtes !
5. Ajoutez sur votre site un formulaire de recommandation du type « recommander ce site à un ami ». Ce type de sensibilisation peut s'avérer très rentable si vous l'utilisez à bon escient. En effet, il est bien plus facile de laisser une personne convaincre un ami que de le faire vous même. Assurance et gain de temps pour vous assurément.
6. Montrez le plus souvent possible que votre site est en pleine expansion, que vous y travailler avec acharnement. Un article, une nouvelle page, un email à votre liste...Et n'oubliez surtout pas de laisser vos coordonnées et un formulaire de contact sur votre site. Les gens ne vous connaissent pas et ils seront rassurés de voir que vous ne vous cachez pas derrière vos pages.
7. CGU & CGV. Prenez le temps de faire quelques pages supplémentaires pour vos condition générales de vente, condition générale d'utilisation du site et protection de la vie privée de vos lecteurs. Beaucoup ne prennent pas le temps de faire ceci car « cela n'a pas grande influence sur les ventes ». Détrompez vous, ces quelques pages supplémentaires peuvent faire toute la différence si vous êtes honnête avec vos visiteurs. Le SPAM est par exemple une guerre constante que mène vos visiteurs. Montrez leur qu'ils peuvent se désinscrire à tout moment de votre Liste.
8. Vos visiteurs sont peut être intéressé par votre produit mais malheureusement pour vous ils ont des questions ! Si vous avez respecté le point 6, ils vous contacteront pour vous poser ces questions. Répondez leur puis commencez votre page F.A.Q ( foire aux questions ), que vous remplirez vous même mais aussi grâce aux questions posées par vos interlocuteurs. Au final vous aurez une petites dizaine de questions qui permettront à votre visiteur d'agir rapidement plutôt que de vous écrire et finir par ne plus vouloir votre produit. C'est malheureusement ce qui arrive assez souvent si l'attention est détournée !
9. Assurez vous pour un grand site d'avoir un menu bien organisé. Si votre visiteur a par erreur supprimé le marque page sur une de vos pages précise, il cherchera certainement à la retrouver. Donner lui le chemin...Bien souvent, une page plan de site avec les liens et une description de vos pages résout le problème.
10. Ne faites surtout pas de SPAM ou de mailing de masse trop rapprochés. Si vos lecteurs ne veulent plus recevoir de vos nouvelles, c'est peut être parce qu'ils reçoivent trop d'email d'un seul coup et pas forcément parce qu'ils ne veulent plus vous voir. Prenez soin de ne plus leur envoyer vos mails...Vous constaterez que certains reviennent ensuite, soit a cause d'une erreur soit parce qu'ils sont plus motivés qu'auparavant. Espacez également vos emails de relance. Il n'est pas nécessaire de remplir la boîte mail d'une personne en une journée, c'est très désagréable et vous en avez certainement déjà eu l'expérience vous même. Espacez très peu vos trois ou quatre premier mail si vous faites une offre, mais pensez à espacer au fur et à mesure pour ne pas paraître insistant. Il vous sera plus judicieux de trouver de nouveaux contacts que de relancer celui qui n'est pas décidé pour l'instant. Un temps pour méditer sur la question est parfois très bénéfique.

### About the Author

Jérémy Allard Webmarketer et Auteur [Formez Vous Au WebMarketing](#)

