



**Chloé BERGIA**  
**Présentation de la SAE S5**

# ATTIRER



Nombre total d'utilisateurs

42

Utilisateurs actifs

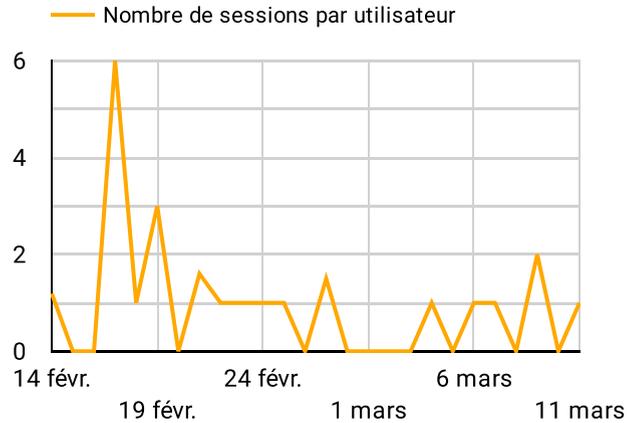
42

Nombre de sessions par utilisateur

1,62

Impressions

222



**Trafic faible mais ciblé :** Les recherches liées aux pépinières sont moins fréquentes que pour un e-commerce classique, donc ce n'est pas alarmant.

**Axe d'amélioration :** Augmenter la visibilité

- Optimiser le référencement naturel (SEO)
- Travailler sur les réseaux sociaux et le bouche-à-oreille pour attirer plus de curieux.

# INTERRAGIR

Taux d'engagement

63,24 %

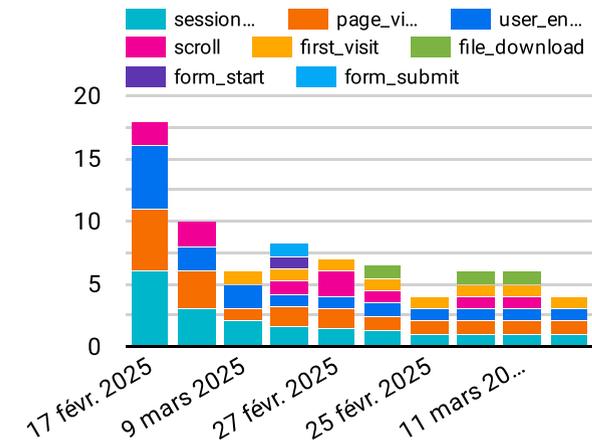
Durée moyenne de la session

00:03:17



Nombre d'événements

462



**Un bon engagement :** Les visiteurs ne se contentent pas de passer en coup de vent, ils s'intéressent vraiment à tes contenus.

**Axe d'amélioration :** Transformer cet engagement en conversion

- Ajouter un CTA clair sur chaque page pour inciter les visiteurs à acheter, s'inscrire à une newsletter ou prendre contact.

## CONCLUSION :

Le **trafic est encore limité**, mais c'est normal pour une activité de niche.

**Les visiteurs qui viennent sont très engagés**, ce qui montre que le contenu plaît et répond à leurs attentes.

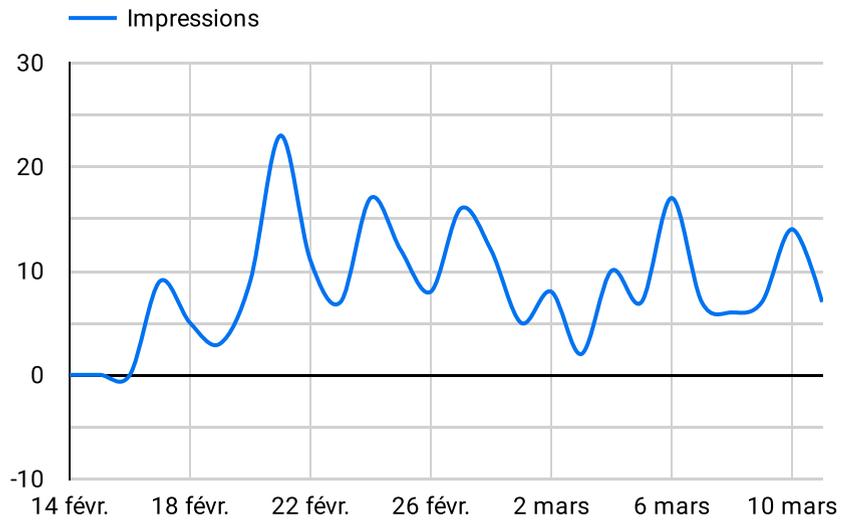
Le focus maintenant est sur la conversion : améliorer la visibilité et inciter les visiteurs à passer à l'action (contact, achat, inscription).

# CONVERTIR



URL CTR  
**6,31 %**

Impressions  
**222**



**Le taux de conversion peut être amélioré :** Un bon CTR montre que le site est attractif dans les résultats de recherche, mais il faut que les visiteurs passent à l'action

**Ajouter des boutons d'appel à l'action clairs**

Rassurer avec des témoignages clients, des labels de qualité, et une page "À propos" bien travaillée.

# FIDELISER

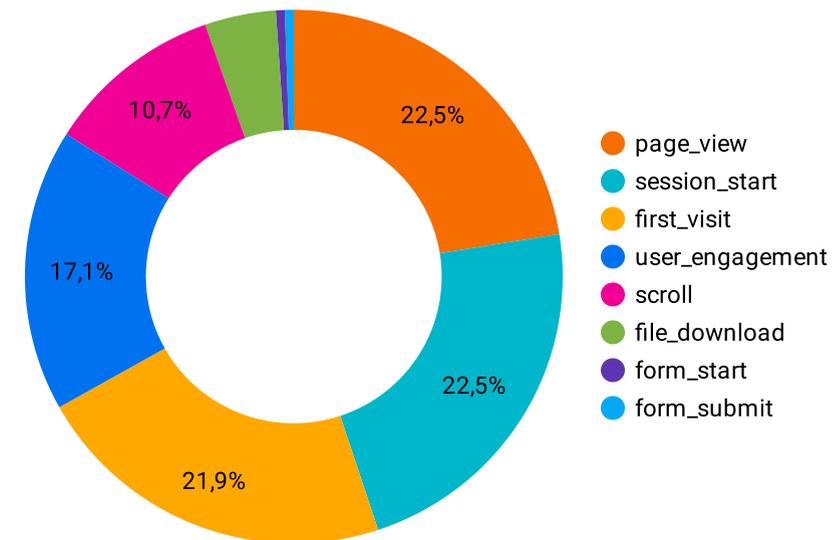
Nouveaux utilisateurs  
**41**

Utilisateurs actifs  
**42**

**La fidélisation est encore faible :** Peu de visiteurs reviennent régulièrement sur le site.

**Axe d'amélioration :** Créer du lien et encourager les retours

Offrir un contenu exclusif : guides téléchargeables, vidéos, tutoriels.  
Créer une communauté sur les réseaux sociaux pour inciter les visiteurs à revenir sur le site.



## CONCLUSION :

**Le site attire du trafic et génère de l'engagement,** mais la conversion doit être optimisée. Le taux de fidélisation est encore bas.

**Les prochaines étapes :** améliorer les appels à l'action, proposer une newsletter et renforcer la communication pour fidéliser les clients.

## LES EVOLUTIONS

- **Modifications RankMath**
- **Page blog**
- **Modifications des mots clés**
- **Révision de la cible et du buyer persona**
- **Fiche Google my Business**

## RECOMMANDATIONS

- **Optimisation des Appels à l'Action (CTA)**
- **Améliorer la Page Produit / Service**
- **Faciliter le Contact et l'Interactivité :**
  - > Ajouter un chat en direct pour répondre aux questions des visiteurs
  - > Ajouter une FAQ avec les questions fréquentes sur l'entretien des plantes, les livraisons, etc.
- **Renforcer la Présence sur les Réseaux Sociaux**
- **Améliorer le Référencement Naturel**