

Mon site attire-t-il vraiment des clients ?

L'auto-diagnostic en 15 points

Votre site est en ligne. Mais est-ce qu'il travaille pour vous ?

Répondez à ces 15 questions pour identifier
ce qui bloque votre visibilité et vos prises de contact.



Les 4 axes de votre diagnostic

01

Votre cible

Savez-vous vraiment à qui vous parlez ?

02

Votre visibilité

Google vous trouve-t-il quand vos clients cherchent ?

03

Votre contenu

Ce que vous écrivez correspond-il à ce qu'ils cherchent ?

04

Votre site

Une fois arrivés, ont-ils envie de vous contacter ?

Alexia Jacquard

Consultante SEO & Rédactrice web · Pertuis

J'aide les indépendants à transformer leur site en outil de développement.

Q1 Avez-vous défini précisément à qui s'adresse votre site ?

Pas une tranche d'âge. Une personne précise, avec un problème concret et des mots bien à ell

✓ **OUI :** Vous partez sur de bonnes bases.

☒ **NON :** C'est le premier point à travailler avant tout le reste.

Q2 Connaissez-vous les mots exacts que cette personne tape dans Google ?

Pas vos mots professionnels, les siens. "Aide pour le stress" plutôt que "accompagnement hol

✓ **OUI :** Votre contenu a de bonnes chances d'être trouvé.

☒ **NON :** Vous écrivez peut-être dans le vide sans le savoir.

Q3 Savez-vous ce qui empêche cette personne de passer à l'acte ?

Prix, confiance, manque de temps... chaque cible a ses freins. Les connaître permet d'y répo

✓ **OUI :** Vous pouvez adapter votre discours pour lever ces freins.

☒ **NON :** Votre site ne répond peut-être pas aux vraies objections.

Q4 En lisant votre page d'accueil, un inconnu comprend-il en 5 secondes ce que vous faites ?

Testez avec quelqu'un qui ne connaît pas votre activité.

✓ **OUI :** Votre message est clair, vos visiteurs se sentent concerné

☒ **NON :** Vous perdez probablement des visiteurs dès les premières s

Mon score sur cet axe :

___ OUI sur 4 · 4/4 = excellent · 2-3/4 = à travailler · 0-1/4 = priorité

Q5 Si vous tapez votre activité et votre ville dans Google, votre site apparaît-il ?

Exemple : "sophrologie Aix-en-Provence" ou "coach bien-être Pertuis".

✓ **OUI :** Votre ancrage local fonctionne.

☒ **NON :** Votre ville et activité ne sont peut-être pas assez présen

Q6 Avez-vous une fiche Google Business à jour pour votre activité ?

Horaires, adresse, photos, avis. Gratuit et très efficace pour la visibilité locale.

✓ **OUI :** Vous apparaissez dans Google Maps et les résultats locaux.

☒ **NON :** Vous ratez une visibilité locale gratuite et facile à mett

Q7 Les textes de votre site correspondent-ils aux mots que tapent vos clients ?

Google affiche votre site quand vos textes contiennent les mots que les gens cherchent.

✓ **OUI :** Votre contenu est aligné avec les recherches de vos client

☒ **NON :** Vous parlez peut-être avec vos mots, pas les leurs.

Q8 Votre site se charge rapidement sur mobile ?

Plus de 60% des visites se font sur téléphone. Un site lent = des visiteurs qui repartent.

✓ **OUI :** Votre expérience mobile est satisfaisante.

☒ **NON :** La vitesse est un critère que Google prend en compte pour

Mon score sur cet axe :

___ OUI sur 4 · 4/4 = excellent · 2-3/4 = à travailler · 0-1/4 = priorité

Q9 Chaque page de votre site a-t-elle un objectif clair et un seul sujet principal ?

Une page = un sujet = une intention. Mélanger tout sur une page brouille le message.

✓ **OUI :** Votre structure est claire pour Google et vos visiteurs.

☒ **NON :** Vos pages ne remontent peut-être pas sur les bonnes recherches

Q10 Votre blog répond-il à des questions que vos clients posent vraiment ?

Pas des articles sur votre activité en général, mais des réponses à leurs vraies questions.

✓ **OUI :** Votre blog attire du trafic qualifié et crée de la confiance

☒ **NON :** Vos articles existent peut-être, mais personne ne les trouve

Q11 Vos textes parlent-ils des bénéfices pour vos clients plutôt que de vos méthodes ?

"Retrouvez de l'énergie" plutôt que "je pratique la sophrologie". Le client veut le résultat

✓ **OUI :** Votre discours est orienté client, pas prestataire.

☒ **NON :** Vous parlez peut-être trop de vous et pas assez de ce que

Q12 Avez-vous un contenu qui apparaît dans Google sur une requête de vos clients ?

Tapez une question que poserait votre client. Est-ce que votre site remonte ?

✓ **OUI :** Votre contenu génère du trafic organique.

☒ **NON :** Votre contenu n'est pas encore positionné sur les recherches

Mon score sur cet axe :

___ OUI sur 4 · 4/4 = excellent · 2-3/4 = à travailler · 0-1/4 = priorité

Q13 Un visiteur comprend-il en quelques secondes ce que vous proposez et pour qui ?

Votre page d'accueil doit dire clairement ce que vous faites, pour qui, et comment vous aide

✓ **OUI :** Votre message d'accueil est clair et engageant.

☒ **NON :** Vous perdez des visiteurs dès les premières secondes faute

Q14 Y a-t-il un bouton visible pour vous contacter sur chaque page importante ?

Votre visiteur ne devrait jamais avoir à chercher comment vous joindre.

✓ **OUI :** Votre parcours de contact est fluide et accessible.

☒ **NON :** Des visiteurs intéressés repartent peut-être sans savoir c

Q15 Votre site donne-t-il confiance ? Témoignages, à propos, preuve de votre expertise ?

Un visiteur qui ne vous connaît pas a besoin de preuves avant de vous contacter.

✓ **OUI :** Votre crédibilité est visible et rassure vos visiteurs.

☒ **NON :** Votre site informe mais ne crée pas encore assez de confia

Mon score sur cet axe :

___ OUI sur 4 · 4/4 = excellent · 2-3/4 = à travailler · 0-1/4 = priorité

Lire vos résultats

Additionnez vos OUI sur les 4 axes. Total sur 15.

11 à 15 OUI

Votre site est bien positionné

Vous avez de bonnes bases. Quelques ajustements ciblés peuvent encore améliorer votre trafic et vos prises de contact. Un audit complet vous aidera à identifier les derniers points de blocage.

Audit SEO complet · 500 €

ou sur devis pour un accompagnement personnalisé

6 à 10 OUI

Il manque une méthode cohérente

Vous avez commencé les bonnes choses, mais votre contenu n'est pas encore aligné avec ce que cherchent vos clients. La priorité : travailler votre stratégie éditoriale et clarifier votre parcours de contact.

Coaching blog & stratégie · dès 690 €

ou on en parle ensemble, sans engagement

0 à 5 OUI

Votre site existe, mais il n'attire personne

Ce n'est pas un problème de design ni de volonté. Il manque les bases : une cible claire, du contenu aligné, et un site qui donne confiance. Commencez par un diagnostic express pour savoir par où attaquer.

Diagnostic express · 150 €

ou un appel gratuit de 30 min pour faire le point

Un appel de 30 minutes gratuit pour faire le point ensemble.

alexia-jacquard-seo.fr · 07 82 90 7152 · alexia.jacquard.redac.web@gmail.com