

7 zones critiques : erreurs fréquentes, règles terrain, chiffres qui tranchent



6,6% Taux de conversion médian (tous secteurs)	>11,45% Taux de conversion, top 10% des pages	13,5% Conversion avec 1 seul CTA sur la page	10,5% Conversion avec 5 liens ou plus sur la page	×2 à 3 CAC multiplié par une LP non optimisée
--	--	--	---	---

01
Message matching
La promesse de votre annonce **doit correspondre exactement** à ce que la page montre. Si l'annonce dit "audit gratuit en 48h", la page doit le confirmer immédiatement.

02
1 LP dédiée par canal
Google Ads, Meta Ads et LinkedIn n'ont **pas la même maturité d'audience**. Une LP dédiée par canal se rentabilise toujours.

03
A/B test dans l'ordre
① **Headline + proposition de valeur** → ② **CTA (texte, placement)** → ③ **Formulaire (champs, libellés)**. Un seul élément à la fois.

04
4 métriques à suivre
Taux de rebond · Profondeur de scroll · Taux de clic CTA · Taux de conversion formulaire. Ces 4 ensemble localisent le problème exactement.