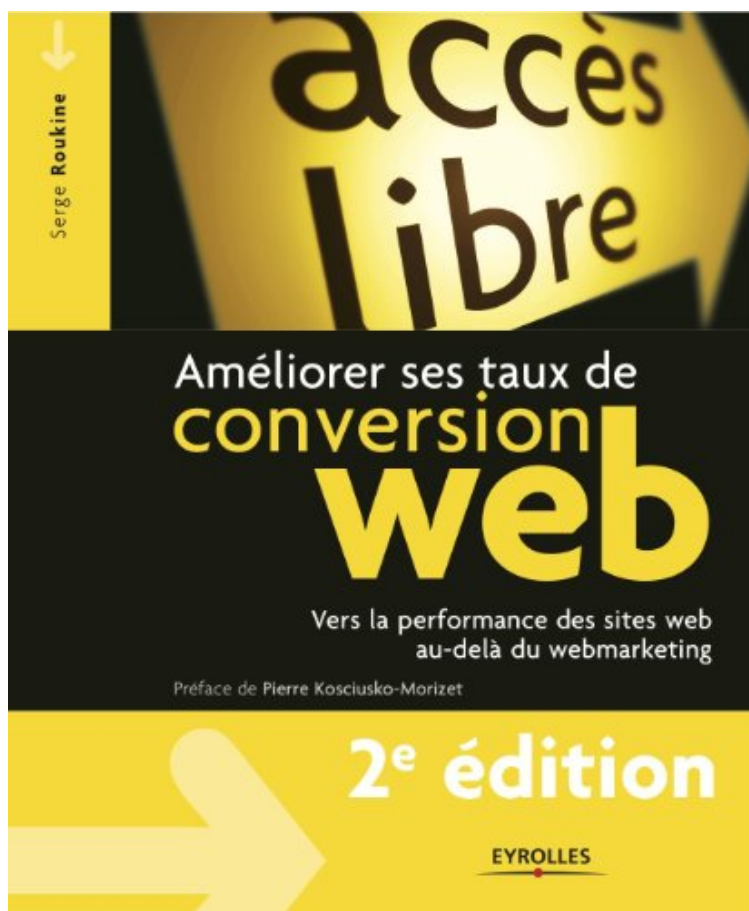


Améliorer ses taux de conversion web



Par Serge Roukine
ePub | *DOC | audiobook | ebooks |
Download PDF

Détails sur le produit Rang parmi les ventes : #111343 dans eBooksPubli le: 2011-02-10 Sorti le: 2011-02-10 Format: Ebook Kindle

[Online library] Améliorer ses taux de conversion web

Par Serge Roukine : Améliorer ses taux de conversion web before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Améliorer ses taux de conversion web:

Download

Read Online

Description :

Présentation de l'éditeur
Rfrenchement et web - marketing ne suffisent pas ! Quels qu'aient t les efforts de promotion et de rfrenchement, l'internaute qui atterrit enfin sur un site risque fort de repartir aussitt... Comment se mettre dans la peau de l'internaute pertinent, le retenir, le convaincre et le fidéliser ? Comment identifier les obstacles susceptibles de le dcourager de passer l'action ? Pour y parvenir, tout concepteur de site doit acquir les rudiments d'un savoir-faire marketing et commercial. Convaincre ses visiteurs de passer l'action des techniques la porte de tout webmestre- Concevez votre offre et votre modle conomique pour convaincre vos visiteurs - Augmentez le succs de votre site web sans dpenser plus en publicit ! - Pensez l'architecture de votre site pour en améliorer le taux de conversion - Respectez les conventions d'ergonomie et prvenez les dsirs des internautes - Matrisez Google Analytics et dteectez les freins la conversion - Configurez l'Optimiseur de sites Google et lancez des campagnes de test Ce livre vous guidera dans l'audit des performances de votre site. Pour que vos visiteurs passent l'action et deviennent des clients fidles, utilisez les derniers outils et techniques et laissez votre site les convaincre... votre place ! qui s'adresse cet ouvrage ?- Aux webmestres, rdacteurs et dveloppeurs web - Aux entrepreneurs du Web et e-commerants presents et futurs - Aux chefs de projet web et architectes de l'information - Aux agences web, chargs de marketing et responsables de communication. Prface de Pierre Kosciusko-Morizet
Présentation de l'éditeur
Rfrenchement et

web - marketing ne suffisent pas ! Quels qu'aient t les efforts de promotion et de référencement, l'internaute qui atterrit enfin sur un site risque fort de repartir aussitt... Comment se mettre dans la peau de l'internaute pertinent, le retenir, le convaincre et le fidéliser ? Comment identifier les obstacles susceptibles de le décourager de passer l'action ? Pour y parvenir, tout concepteur de site doit acquérir les rudiments d'un savoir-faire marketing et commercial. Convaincre ses visiteurs de passer l'action des techniques la porte de tout webmestre- Concevez votre offre et votre modèle économique pour convaincre vos visiteurs - Augmentez le succès de votre site web sans dépenser plus en publicité ! - Pensez l'architecture de votre site pour en améliorer le taux de conversion - Respectez les conventions d'ergonomie et prévenez les désirs des internautes - Maîtrisez Google Analytics et détectez les freins à la conversion - Configurez l'Optimiseur de sites Google et lancez des campagnes de test Ce livre vous guidera dans l'audit des performances de votre site. Pour que vos visiteurs passent l'action et deviennent des clients fidèles, utilisez les derniers outils et techniques et laissez votre site les convaincre... votre place !

À qui s'adresse cet ouvrage ? - Aux webmestres, rédacteurs et développeurs web - Aux entrepreneurs du Web et e-commerçants présents et futurs - Aux chefs de projet web et architectes de l'information - Aux agences web, chargés de marketing et responsables de communication.

Préface de Pierre Kosciusko-Morizet

Biographie de l'auteur

Ingénieur et diplômé d'HEC Paris, Serge Roukine est le fondateur de la place de marché Codeur.com qui fédère des développeurs freelances. Entrepreneur et consultant, il oeuvre au sein de sa société Efficens au service des entreprises désireuses d'améliorer la performance économique de leurs sites web, et intervient en outre comme formateur et conférencier.