

GUIDE GRATUIT

7 signes que votre site ne vous apporte pas de clients

Et comment y remédier, concrètement. Un guide court et sans jargon, pensé pour les entreprises locales, artisans, hébergements, experts et commerces de Provence qui veulent un site qui travaille vraiment.



Un site peut être joli et ne rien apporter. Ce qui compte, c'est qu'il transforme un visiteur en demande. Voici les 7 signes qui montrent qu'un site ne travaille pas, et le geste concret pour corriger chacun.

Signe 1 : personne ne vous trouve sur Google

Si vous n'apparaissez pas quand un client cherche votre métier dans votre ville, le site reste invisible.

Comment y remédier : soignez votre fiche Google Business et votre référencement local (ville, zone, avis, contenus utiles).

Signe 2 : des visites, mais peu de demandes

Du trafic qui ne se transforme pas en contacts révèle souvent un message flou ou une absence d'appel à l'action.

Comment y remédier : clarifiez en quelques secondes qui vous êtes, pour qui et quel résultat, puis placez un appel à l'action visible sur chaque page.

Signe 3 : le site parle de vous, pas du client

« Nous sommes une entreprise dynamique... » n'accroche personne. Le visiteur cherche une réponse à son problème.

Comment y remédier : partez du besoin du client, de ses mots, de sa situation, avant de présenter votre savoir-faire.

Signe 4 : aucune preuve de confiance

Sans avis, réalisations ni photos réelles, le visiteur hésite et compare ailleurs.

Comment y remédier : ajoutez des avis clients, des exemples concrets et des photos authentiques plutôt que des images génériques.

Signe 5 : le site est lent ou mal adapté au mobile

La majorité des visiteurs arrivent sur téléphone. Au-delà de quelques secondes de chargement, une partie repart.

Comment y remédier : optimisez la vitesse et l'affichage mobile, avec des images légères et une navigation simple.

Signe 6 : vous contacter est compliqué

Un formulaire trop long ou un numéro caché fait perdre des demandes prêtes à venir.

Comment y remédier : proposez un formulaire court, un téléphone et un WhatsApp accessibles partout sur le site.

Signe 7 : vous ne mesurez rien

Sans suivi, impossible de savoir ce qui amène des clients et ce qui ne sert à rien.

Comment y remédier : installez une analyse simple (visites, appels, formulaires) et regardez les chiffres régulièrement.

En résumé

1. **Être trouvé** sur Google et en local.
2. **Un message clair** et un appel à l'action visible.
3. **Parler du client**, pas seulement de soi.
4. **Des preuves** de confiance, réelles.
5. **Vitesse et mobile** irréprochables.
6. **Un contact** simple et immédiat.
7. **Mesurer** pour améliorer.

Vous reconnaissez plusieurs de ces signes ? C'est une bonne nouvelle : ce sont les leviers les plus rapides à corriger. Pour aller plus loin, lisez notre article [comment choisir un site qui apporte des demandes](#) ou découvrez le [référencement local](#).

Testez votre site en 2 minutes

Avant même de nous contacter, mesurez un signal objectif : la vitesse et l'expérience mobile de votre site. [Google PageSpeed Insights](#) est gratuit : collez l'adresse de votre site et regardez votre score sur mobile. Un score faible (souvent en rouge) explique une partie des visiteurs qui repartent avant même de vous lire.

Notez votre score, et gardez-le pour notre échange : c'est un excellent point de départ pour savoir quoi corriger en priorité.

Vous voulez qu'on regarde votre site ensemble ?

On identifie vos priorités et les premiers leviers à activer. Le premier échange est offert.

Réserver un appel découverte

Nous écrire