

- ✓ Correction exercice chapitre 2 – Appel à l'action irrésistible pour booster vos conversions

1. Trois problèmes sur la page d'accueil :

- Le message de bienvenue est vague, sans proposition de valeur claire.
- Le long paragraphe décourage la lecture rapide.
- Aucun appel à l'action visible immédiatement (manque de bouton ou de lien en haut de page).

2. Proposition d'appel à l'action pour la page d'accueil :

"Commencez votre première formation gratuite aujourd'hui !"

Bouton visible juste sous la proposition de valeur :

[Essayez gratuitement]

3. Trois problèmes sur la page de destination :

- Le titre est générique et ne met pas en avant le bénéfice de l'ebook.
- L'image est floue, ce qui nuit à la crédibilité.
- Le bouton « Cliquez ici » est vague et peu engageant.

4. Réécriture du titre et du bouton :

- **Nouveau titre :**

"Téléchargez gratuitement notre guide : 10 clés pour réussir votre formation en ligne"

- **Nouveau bouton :**

[Télécharger le guide gratuit]

5. Pourquoi ces propositions améliorent-elles les conversions ?

Parce qu'elles clarifient la valeur offerte, rassurent le visiteur, et utilisent un langage orienté action, ce qui suscite plus d'engagement.