

Des offres spéciales qui fonctionnent !

Les vacances ne sont plus qu'à quelques mois et il est temps de préparer la saison. Rien de mieux que l'annonce d'offres spéciales pour attirer la clientèle. **Mais comment optimiser ces offres ?**

Un titre clair et efficace

Le titre de votre offre est plus important que vous ne le pensez. En effet celui-ci détermine l'URL, le titre et la balise <h1> de votre page, qui sont des leviers essentiels au référencement. Il faudra donc choisir des mots clés stratégiques, sans en abuser. **Mettez vous à la place de votre client et utilisez si possible des adjectifs et noms de lieux.**

Une photo est toujours appréciée

Le choix de la photo est primordial. Evitez d'utiliser la même illustration pour toutes vos offres et chacune doit pouvoir attirer l'oeil de l'internaute par son esthétisme. De plus, pensez à renommer votre photo par des mots clés et ajoutez lui une simple légende. **Deux petites astuces qui favoriseront le référencement de vos offres et vous démarqueront de la concurrence.**

Un texte structuré et précis

Qui ? Quoi ? Quand ? Pour qui ? et Pourquoi ? Telles sont les questions auxquelles vous devez tenter de répondre dans votre texte. Avec cela, pensez à utiliser des mots clés sans trop les répéter. Surtout, ne faites pas de copier/coller, rédigez un texte différent pour chaque offre. **Enfin, sachez que plus le texte est dense et concret, mieux c'est.**

En suivant ces quelques conseils, vous êtes sûrs que vos offres gagneront en visibilité et seront plus appréciées par vos clients.

Frédérique Lecrivain - Yield Manager

“Favorisez les offres spéciales avec une durée limitée sur 24h00. Cela donnera à votre client le sentiment d'avoir été le premier sur la ligne d'arrivée et d'avoir pu décrocher la Super Affaire.”

Mareva Consulting - 06.81.99.29.08