

# 8 leviers d'optimisation de votre référencement naturel local



## 1 Netlinking/Backlinks 28% ↓

Ensemble des liens internes et externes qui renforcent ou dévaluent votre référencement (autorité, quantité, qualité)

- Développez le potentiel de vos backlinks et optimiser votre maillage SEO (nombre de redirections différentes pointant vers vos pages locales...)
- Favorisez des backlinks de qualité (au domain authority fort, exemples : sites institutionnels, annuaires nationaux, , presse, sites spécialisés, forums, ...)

## 2 Optimisation du site web 26% ↑

Optimisation globale (structure et contenu) de vos pages web

- Travaillez le fond et la forme de votre site web et en particulier votre store locator (arborescence, maillage des pages, contenus média optimisés, NAP, keywords, méta données, ...)

## 3 Comportement 12% =

Ensemble des informations collectées lorsqu'un internaute interagit avec le site web de votre marque (clics, rebond, parcours, ...)

- Analysez vos KPI et déterminez les leviers d'optimisation (amélioration de l'UX, publication de contenu à forte valeur ajoutée, etc.)

## 4 Google My Business 9% ↑

Premier aperçu de votre entreprise par l'internaute sur la page des résultats de recherche Google.

- Soyez actif sur votre fiche (Google Post, Q&A, photos...)
- Obtenez un profil 100% complet

## 5 Citations 8% =

L'ensemble de vos informations locales multi-diffusées sur le web (annuaires, réseaux sociaux, forums, ...)

- Diffusez vos informations locales (NAP) de manière homogène sur l'ensemble des plateformes tierces (quantité, cohérence, véracité)

## 6 Personnalisation 7% ↓

A partir de l'analyse des usages et informations de navigation collectées, Google personnalise l'affichage des résultats de recherche (emplacement, RWD, méta description, etc.). La personnalisation et l'enrichissement des pages de votre site web et de votre fiche Google My Business

- Enrichissez vos datas locales grâce aux balises JSON ou HTML
- Catégorisez vos informations locales grâce aux méta données dédiées

## 7 Avis client 6% ↓

Avis clients déposés en ligne (Google My Business, réseaux sociaux, annuaires...)

- Diversifiez et multipliez les avis de qualité (poussez vos consommateurs satisfaits à s'exprimer sur leur expérience...)
- Restez attentifs aux évolutions (quantité, qualité, note moyenne...)

## 8 Signaux sociaux 3% ↓

L'activité et l'engagement sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn...)

- Interagissez avec votre communauté et augmentez votre audience (fans, followers, ...)
- Soyez actif sur vos réseaux sociaux (fréquence des publications, contenu attractif, liens générant du trafic sur votre site web, ...)

Données issues de l'étude Moz 2018 Local Search Ranking Factors : [www.moz.com/local-search-ranking-factors](http://www.moz.com/local-search-ranking-factors)

**everMAPS**

Vous êtes responsable d'un réseau de points de vente et vous souhaitez optimiser vos performances locales ?

Sollicitez gratuitement nos experts

[contact@evermaps.com](mailto:contact@evermaps.com) ou [www.evermaps.com](http://www.evermaps.com)