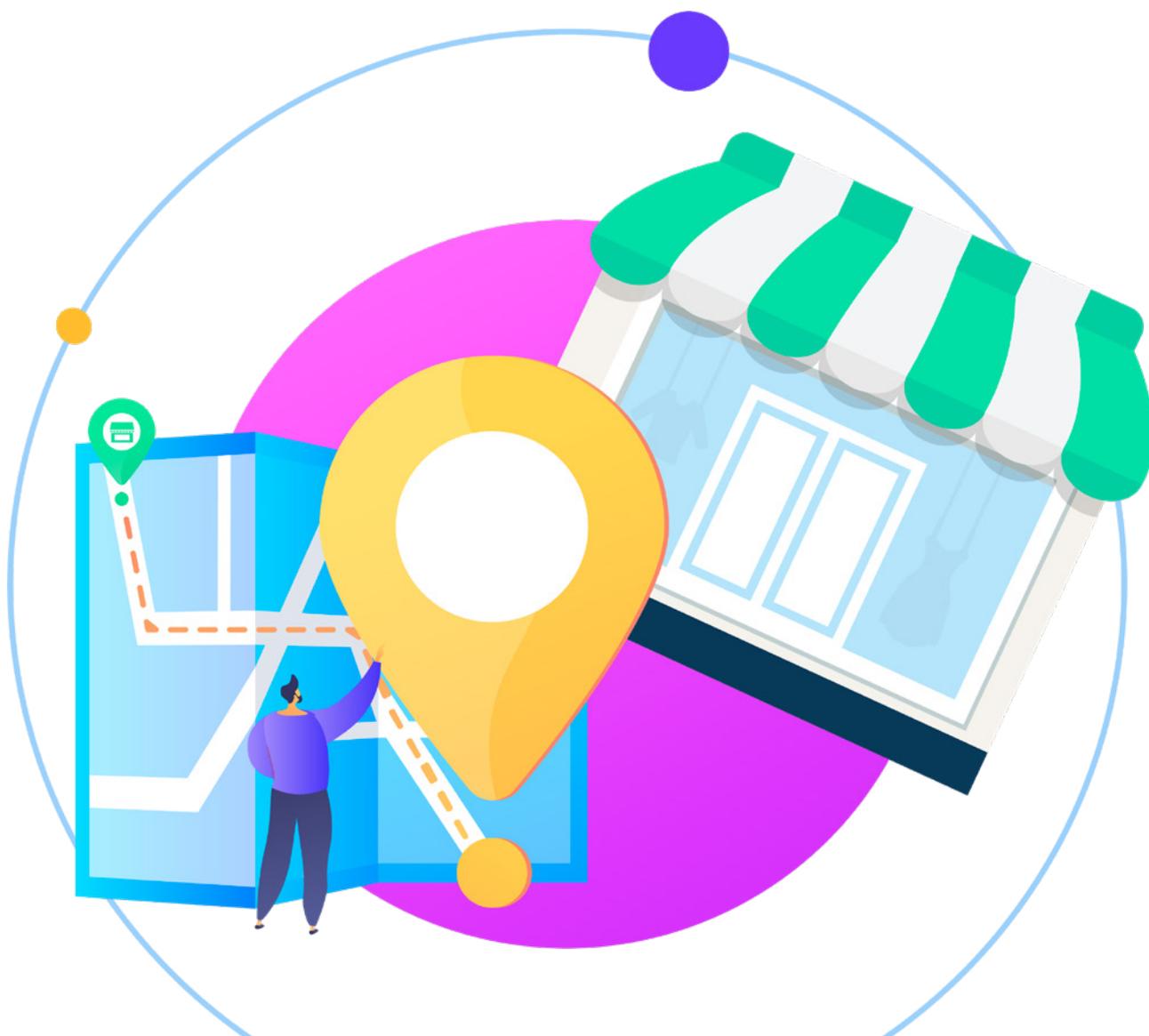


7 défis à relever pour dynamiser votre **Store Locator**

C'est une réalité : Internet booste le trafic en point de vente. Et pour cause, 97 % des consommateurs utilisent les moteurs de recherche pour trouver un magasin. Mais les vôtres sont-ils bien référencés ? Sont-ils facilement trouvables par les internautes de votre zone de chalandise ?

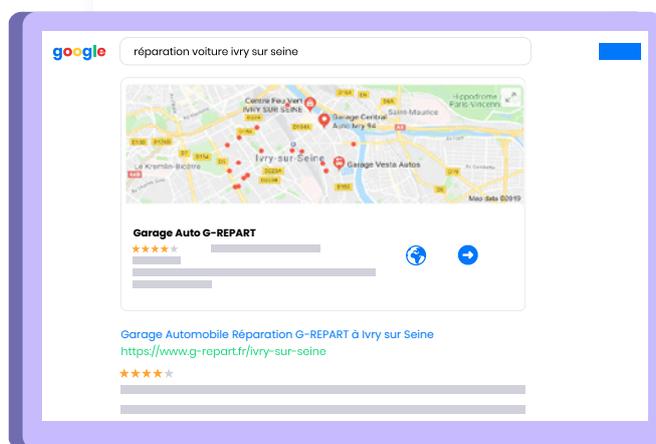
Voici 7 défis à relever pour garantir la performance de votre Store Locator.
Let's go!





Définition : qu'est-ce que le « Store Locator » ?

Vous disposez de plusieurs magasins et souhaitez aider vos clients à trouver le point de vente le plus proche de chez eux ? C'est justement le but du Store Locator : un service de recherche géographique proposé généralement sur votre site internet, qui leur indique où vous trouver dans leur périmètre, avec des infos pratiques par point de vente !



□ Défi n°1

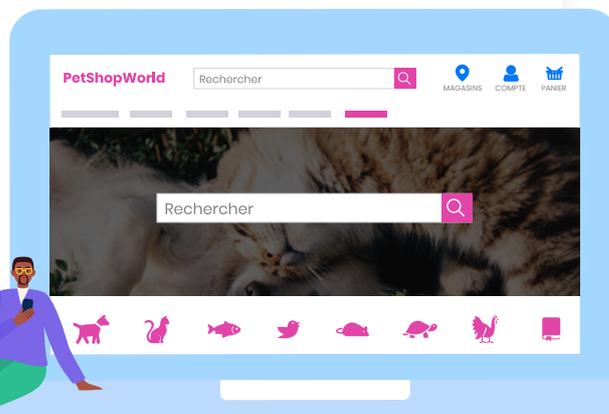
Pour être trouvé, soyez trouvable !

Les moteurs de recherche vont passer les pages de votre Store Locator au peigne fin pour mieux les recenser en ligne. Elles doivent donc être structurées pour **répondre aux critères d'indexation de Google** et comprendre a minima : des URL optimisées SEO, du contenu de présentation riche avec des mots-clés pertinents, une description détaillée, des photos...

□ Défi n°2

Mettez bien en avant votre module de recherche de vos points de vente.

Réel gain de temps pour l'internaute, le **module de recherche doit être identifiable et accessible facilement**. Il peut être mis directement sur la page d'accueil, dans le header ou encore dans le menu de navigation.





□ Défi n°3

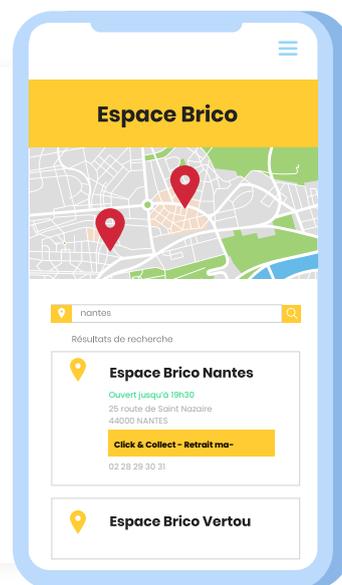
Assurez-vous que le module de recherche est efficace.

Pour que les internautes aient l'expérience de navigation la plus fluide possible sur votre Store Locator, le **module de recherche doit être simple à employer**, et doit faire remonter les résultats attendus par vos clients. Pensez par exemple à la fonctionnalité de géolocalisation, essentielle pour faciliter la saisie d'adresse !

□ Défi n°4

La page de résultats doit inviter l'internaute à se rendre en magasin.

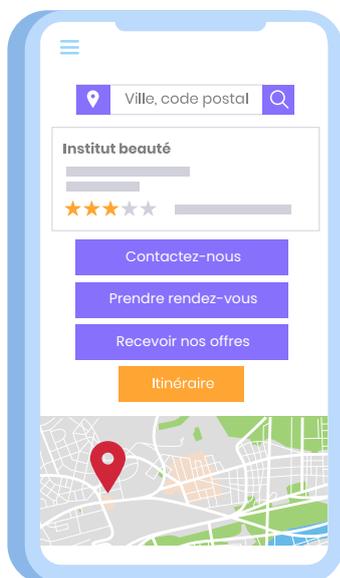
Cette page permet d'identifier rapidement les points de vente les plus proches. Mais pour que l'internaute se déplace, **les informations présentées par boutique doivent être pratiques et à jour** : adresse, téléphone, horaires d'ouverture, distance à parcourir...



□ Défi n°5

Facilitez l'interaction entre l'internaute et votre point de vente.

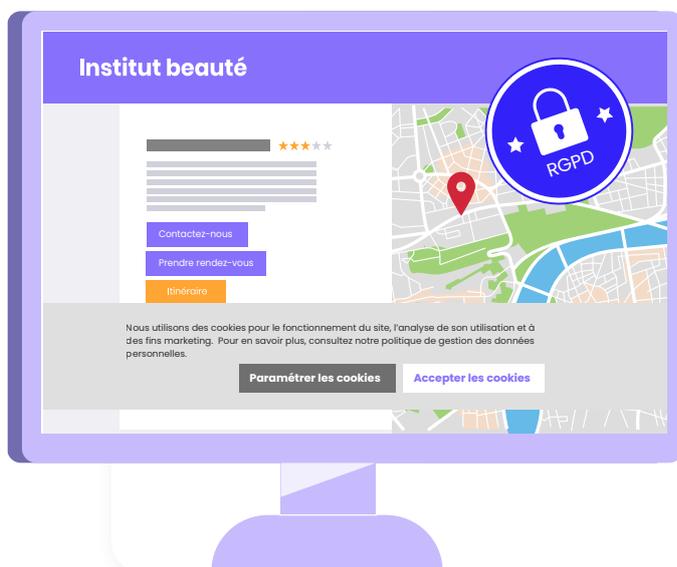
Le tout n'est pas de mener l'internaute sur la page d'une boutique, mais de **l'inciter à vous contacter** ! Pour cela, les boutons d'action (CTA) et formulaires permettent de vous appeler, de demander un devis, de prendre rendez-vous, de demander plus d'informations ou de calculer un itinéraire.



☐ Défi n°6

Misez sur le *responsive design* !

Qu'il navigue sur ordinateur, tablette ou mobile, l'internaute attend de tomber sur un site facile à parcourir. L'affichage du module de Store Locator doit donc **s'adapter automatiquement à n'importe quel support**, pour que les informations demeurent lisibles.



☐ Défi n°7

Soyez en conformité avec le RGPD.

Avec le Règlement Général pour la Protection des Données, les sites d'enseignes doivent répondre à des **obligations en matière de mentions légales et de gestion des cookies**. Ça doit aussi être le cas pour votre Store Locator !

Soyez visible sur Internet auprès de vos actuels et futurs clients et pilotez l'image de l'ensemble de vos points de vente.

4BRIDGE
par solocal

Avec plus de **400 000** pages locales créées, Solocal est le leader dans la création de Store Locator.

Pensez global, agissez en local pour plus d'efficacité !

Découvrir nos Solutions pour Réseaux