

Achat verrerie d'art – Paiement fractionné et opportunité d'achat plaisir



Un exemple de création de contenu optimisé SEO et orienté expérience utilisateur pour informer sur la possibilité d'un paiement fractionné sans frais, sur accord des 2 parties (client et artisan d'art – artiste verrier au chalumeau).

Pour cet artisan d'art, il s'agit d'une démarche qui permet de :

- Donner à l'amateur d'art une possibilité supplémentaire pour acquérir des sculptures de créateur à des prix abordables.
- Tenir compte du budget d'un passionné d'art, d'une fêve de sculpture et leur offrir la possibilité d'inviter la création de verre dans leur univers.
- Ne pas les priver d'une opportunité de plaisir artistique en leur imposant une lourde dépense immédiate.

Cas pratique SEO – Achat sculpture en verre – Paiement fractionné x fois sans frais

Rédaction web SEO – Informer sur une clé complémentaire pour l'accès à un achat d'art entre raison et plaisir

2 points d'importance à mettre en avant dans ce contenu éditorial.

- **Améliorer l'Ux** en valorisant une information présente en FAQ :
 - **Contenu amélioré et repris à grands traits** dans une page accessible à partir du menu.
 - **Donner plus de visibilité à ce contenu déjà accessible en Faq** car cette dimension d'achat facilité, sans culpabilité est un atout pour l'accès à la sculpture de verre abordable.
- **Valoriser une expérience d'achat d'œuvre d'art sans friction par un paiement échelonné.**

Achat artistique et leviers psychologiques – Raison et pragmatisme

Quatre arguments sont d'ordre budgétaire et font appel à la raison :

- « Une proposition du Verrier d'Art de la Gacilly pour vous permettre d'étaler votre paiement en toute conscience, en toute confiance, sans frais, ni contrainte d'un crédit parfois coûteux. »
- « Pour un achat d'art plaisir : un paiement échelonné, sans culpabiliser, **sur un horizon de temps très limité et maîtrisé.** »
- « Pas de crédit adossé à un organisme financier avec frais complémentaires mais une facilité de paiement en

plusieurs fois accordée par un Verrier d'art sensible à la démarche client (Voir point FAQ). »

- « Un mode de règlement pratique en x versements (sur accord préalable des deux parties) pour l'achat d'une œuvre d'art qui suscite l'enthousiasme, sans avoir à déboursé une somme parfois conséquente le jour même. »

Les éléments de raison permettent de distinguer cette facilité de paiement comme un service rendu, entre micro-crédit et paiement différé.

- Un étalement de paiement accordé sur un « horizon très limité et maîtrisé ».
- Un mode de paiement fractionné qui joue sur l'aspect pratique et l'immédiateté (sans contrainte de paperasse, de demande d'accord vérifié par un organisme bancaire, de délai...)

Achat artistique et leviers psychologiques – Plaisir raisonné – Impulsion contrôlé

Les **arguments psychologiques** mêlent le registre de l'art passion, de l'achat plaisir et du coup de cœur accessible dans une démarche d'achat sans friction mais tenue sous contrôle.

- « Une démarche gagnant-gagnant dans une relation client où prédomine transparence, confiance et amour de l'art. »
- « Partager avec vous sa passion pour la sculpture en verre filé. »
- « Vous offrir une clé complémentaire pour accéder à des créations d'art atypiques, françaises et de qualité. »
- « Vous donner l'opportunité de gérer vos finances personnelles avec une plus grande flexibilité sans exclure votre passion pour l'art et la sculpture de verre décorative. »

Un point capital réside dans la **démarche consciente et humanisée** mise en avant, puisqu'un contact direct (contact téléphonique ou en face à face) reste impératif pour valider cet accord de facilité, conclu en responsabilité entre les deux parties.

« Un **contact direct avec Rhénald Lecomte** (Tél : 02.99.08.12.16 / 07.62.90.12.46) vous permettra de **vérifier avec lui cette possibilité de commande directe (hors site internet) et de planifier votre échéancier de paiement.** »

Rédaction web SEO – Avantages e-commerce

Offrir à ses visiteurs une facilité d'achat sans que celle-ci soit adossée à un crédit et sans que cet achat d'une œuvre d'art soit anticipé et provisionné se révèle **bénéfique sur deux plans.**

Versant client

- **La possibilité de s'ouvrir à un achat non programmé où la composante plaisir demeure prédominante :** plaisir d'un amateur d'art, d'un passionné de décoration différenciée et atypique.
L'usage du paiement fractionné est d'ailleurs plébiscité pour les meubles et la décoration à 56%, le high tech (66%) et les électroménagers (69%) [6] pour des sommes inférieures à 500 € dans deux tiers des cas [6].
- **L'impression d'un pouvoir d'achat maintenu voire augmenté** à l'heure (2022-05-25) où l'on nous parle de crise, de restrictions et de stagflation.
Une étude Floa Bank [6] vient confirmer ce fait puisqu'elle montre que « la pratique du paiement fractionné continue de progresser chez les consommateurs français ».
Un engouement pour une pratique qui ne s'est pas démenti depuis la pandémie et la crise du pouvoir d'achat [6] et donne la possibilité d'acquérir des créations d'artistes contemporains à moindre coût.
- **Un regard nouveau sur un créateur verrier** qui dans sa démarche e-commerçante reste à l'écoute d'une clientèle et d'un désir d'accès à la sculpture décorative d'une façon qui reste abordable.

Versant créateur verrier / e-commerçant

- Déployer un nouveau fil pour tisser une relation de confiance, dans un esprit gagnant-gagnant, pour lui comme pour le client.
- Favoriser la possibilité de **renforcer la fidélisation et de réaliser un chiffre d'affaires additionnel** [1], avec un

accroissement d'actes d'achats finalisés fluctuant mais estimé à 20% selon le cabinet Kaleido Intelligence (Société de Conseil américaine spécialisée en études de marchés) [5].

- Rester à l'écoute de son marché en intégrant une donnée récente :
 - **La perception du paiement fractionné comme un outil de gestion budgétaire** permettant de maîtriser son budget ou de s'autoriser une dépense imprévue. [2]
 - **La prise en compte d'un mode de consommation émergent**, entré dans les mœurs entre 2020 et 2021 [2] et qui semble connaître un essor fulgurant comme le démontre la start-up Alma, spécialiste du paiement fractionné.
Une start-up qui, depuis son lancement il y a 2 ans, en est à sa troisième levée de fonds nécessaire à la satisfaction de ses appétits de croissance [3].

L'achat d'une œuvre d'art : osciller entre cœur et raison

Les leviers psychologiques mis en avant sont essentiellement basés sur la raison et le pragmatisme : offrir un service complémentaire, une valeur ajoutée à échelle modeste qui contribue à forger cet élément de confiance entre Rhénald Lecomte e-artisan d'art et le visiteur.

A cette dimension rationnelle, s'ajoute la notion liée au « plaisir de l'art », au « plaisir d'achat » dans une démarche « sans friction » tout en rappelant discrètement la notion de rareté et/ou de différenciation avec la mention de :

- « Achat Verrerie d'art atypique en plusieurs fois – Le paiement fractionné sans frais pour l'achat plaisir et déculpabilisé de l'amateur d'art contemporain – Art Verrier La Gacilly », en contenu de balise description.
- « Verrerie d'art atypique » en titre de niveau 1.
- «Sculptures animalières atypiques », « créations d'art atypiques » en corps de texte.

Création de contenu et structuration de la page SEO

Clarté d'un plan en 3 points : Expérience d'achat sans friction – Clé d'accès – Notion de plaisir

Imax Rennes - Webmaster - Rédacteur SEO

Achat Verrerie d'art atypique - Paiement fractionné sans frais

Une page structurée, des informations claires pour une expérience d'achat artistique sans friction.

Table des matières

1. Art Verrier - Valoriser une expérience d'achat artistique sans friction
2. Paiement échelonné et achat d'art - Une clé supplémentaire pour démocratiser l'accès à la sculpture de verre de qualité
3. Art Verrier - Le plaisir de l'art sans culpabiliser - Modalités de paiement échelonné pour l'achat d'une sculpture de verre
 - 3.1. Exemples
 - 3.2. Précision à l'égard de l'internaute - amateur d'art

Cas pratique SEO – Achat verrerie d'art – Paiement fractionné – Structuration page et sommaire

Information internaute et mise en garde

Ces 3 parties rédactionnelles sont confortées par un encadré de mise en garde concernant la disposition de paiement mise en œuvre par l'artiste e-commerçant.

L'objectif martelé étant de « concilier plaisir d'un achat déculpabilisé, achat réfléchi et budget maîtrisé.

Un service rendu pour vivre plaisamment l'expérience d'achat d'une œuvre contemporaine en verre. »

Il ne s'agit pas d'inciter à un achat irréfléchi mais de s'offrir la possibilité de succomber à un achat plaisir sans culpabilité ou mauvaise conscience.

Achat Verrerie d'art atypique
Paiement fractionné sans frais

Informez l'internaute en toute transparence : concilier plaisir d'un achat artistique, d'un achat déculpabilisé mais réfléchi, le tout dans le cadre d'un budget maîtrisé. Entre coup de coeur et raison.

Attention
Il ne s'agit en aucun cas de minimiser la perception globale de l'achat d'art envisagé, mais de concilier plaisir d'un achat déculpabilisé, achat réfléchi et budget maîtrisé.
Un service rendu pour vivre plaisamment l'expérience d'achat d'une oeuvre contemporaine en verre.
C'est la raison pour laquelle :

- Il n'y a pas, sur ce site, de solution de paiement échelonné de type Paypal.
Un moyen de paiement automatisé qui pourrait inciter certains internautes, par la trop grande facilité de quelques clics, à succomber à un nombre important d'achats impulsifs.
- Seul un accord concerté lors d'un contact téléphonique ou en boutique avec Rhénald Lecomte, le Verrier d'Art de La Gacilly, peut ouvrir droit en responsabilité à cette facilité de paiement.

Cas pratique SEO – Achat d'une oeuvre d'art – Paiement fractionné – Mise en garde

Identification et ciblage des expressions clés

Un écueil sémantique à éviter

Le ciblage des expressions clés a permis de matérialiser un écueil possible.

- Veiller à utiliser des expressions sélectionnées comme « méthodes de paiements » et « mode de paiement » dont la valeur transactionnelle est avérée.
- Ecarter les expressions « solution(s) de paiement » qui pourraient brouiller le message et altérer le positionnement SEO de la page avec une interprétation « solution technique de paiement » non souhaitée.

IMax Rennes - Webmaster - Rédacteur SEO

Achat Verrerie d'art atypique - Paiement fractionné sans frais

Recherche expressions cibles - Source SEO PowerSuite 2022-05-24

• Cibler des expressions à valeur transactionnelle.
• Ecarter les expressions « solution(s) de paiement » qui pourraient brouiller le message et altérer le positionnement SEO de la page avec une interprétation « solution technique de paiement » non souhaitée.

Mot clé	# de recher...	Visites estim...	Concurrence	Coût par clic
prestataire de paiement >>	100	33	15 000 000	\$11.39
prestataires de paiement >>	100	33	23 700 000	\$11.39
paiement électronique >>	100	33	54 200 000	\$9.80
solution de paiement >>	100	33	71 000 000	\$9.40
solutions de paiement >>	100	33	61 500 000	\$9.40
méthode de paiement >>	100	33	29 200 000	\$4.80
mode de paiement >>	1 000	325	160 000 000	\$3.52
méthodes de paiement >>	1 000	325	26 900 000	\$3.52

Cas pratique SEO – Exemple contenu éditorial SEO – Référencement – Ciblage expressions clefs – Achat d'art – Paiement fractionné

SEO sémantique du paiement fractionné

6 expressions ont retenu mon attention en raison d'un effort SEO modéré, de leur pourcentage de visites estimées mais aussi de leur valeur transactionnelle au 2022-05-25.

- Paiement fractionné / Paiement en plusieurs fois /Facilité de paiement /Paiement échelonné.
- Payer en plusieurs fois.
- Mode de paiement [échelonné/fractionné].

IMax Rennes - Webmaster - Rédacteur SEO

Achat Verrerie d'art atypique - Paiement fractionné sans frais

Recherche expressions cibles - Source SEO PowerSuite 2022-05-24

« Paiement fractionné » - cibler des expressions à valeur transactionnelle.

#	Mot clé	# de recher...	Concurrence	Coût par clic
1	paiement fractionné	1 010	2 800 000	\$2.48
2	facilité de paiement	1 000	17 800 000	\$3.04
3	paiement en plusieurs fois	1 000	108 000 000	\$3.19
4	paiement en 4 fois	1 000	119 000 000	\$2.19
5	payer en plusieurs fois	1 000	94 000 000	\$3.19
6	facilités de paiement	100	10 100 000	\$3.64
7	paiement échelonné	100	635 000	\$2.42

Cas pratique SEO – Référencement – Ciblage synonymes à valeur transactionnelle – Achat d'art – Paiement fractionné

SEO sémantique de l'achat plaisir

Plusieurs expressions liées à la notion d'« achat plaisir » ou d'« expérience d'achat plaisante » sont présentes dans ce texte.

Elles sont quelques fois associées à une notion de déculpabilisation pour s'affranchir d'un frein psychologique. Lequel voudrait que cet achat d'art ne soit pas jugé par la raison comme primordial, essentiel ou vital.

Jugulé par la notion de « budget maîtrisé », le « paiement échelonné » envisagé « sur un horizon de temps très limité et maîtrisé » entre dans une dimension de tolérance où le coup de cœur artistique et l'achat plaisir restent acceptables.

- « [...] [s'offrir en toute sérénité une œuvre d'art, en plaçant cet] achat sous le signe de l'art verrier et du plaisir. »
- « Pour un achat d'art plaisir : un paiement échelonné, sans culpabiliser, sur un horizon de temps très limité et maîtrisé. »
- Titre H2 : « Art Verrier – Le plaisir de l'art sans culpabiliser – Modalités de paiement fractionné pour l'achat d'une sculpture de verre ».
- « [...] concilier plaisir d'un achat déculpabilisé, achat réfléchi et budget maîtrisé ».
- « Un service rendu pour vivre plaisamment l'expérience d'achat d'une œuvre d'art en verre. »

Evaluation du contenu éditorial Optimisé – SEO PowerSuite

Contenu web et taux d'optimisation

Un contenu éditorial conçu pour valoriser 2 expressions cibles et qui affiche un taux d'optimisation proche des 80 % après publication.

The screenshot shows the SEO PowerSuite interface. At the top, it identifies the user as 'Imax Rennes - Webmaster - Rédacteur SEO'. The main title of the page is 'Achat Verrerie d'art atypique - Paiement fractionné sans frais'. It reports a text length of 1288 words and an optimization rate of approximately 80%. A table lists the target keywords: 'Achat d'art paiement échelonné' (TF-IDF 1.00) and 'Achat Verrerie d'art paiement fractionné' (TF-IDF 0.67). A large green progress bar indicates a 79.8% optimization rate. The URL shown is 'artverrier.com/accueil-boutique/achat-verrerie-dart-atypique-paiement-fractionne-sans-frais'.

#	Mot-clé	Nombre de mots-clés	TF-IDF
1	Achat d'art paiement échelonné	broad	4 1,00
2	Achat Verrerie d'art paiement fractionné	broad	2 0,67

Cas pratique SEO – Achat verrerie d'art – Paiement fractionné – Optimisation page SEO et taux

Contenu web – Dimensions de l'achat d'art plaisir – Satisfactions matérielle et intellectuelle

On s'affranchit ainsi, malgré les contraintes budgétaires raisonnées, de la satisfaction de besoins purement primaires pour succomber « en contrôle » à la dimension d'une satisfaction matérielle (la sculpture) tout autant qu'intellectuelle.

L'art de la sculpture, la verrerie d'art, la recherche de beauté artistique deviennent des éléments primordiaux pour :

- Aider à la reconstruction de notre santé mentale après la crise Covid, le confinement.
- Préserver notre bien-être, notre développement intellectuel en ces temps de restrictions, de rigueur budgétaire annoncés.

D'ailleurs, dans son ouvrage intitulé « L'art qui guérit » [4] le neurologue, neurophysiologiste et neuro-pharmacologue, Pierre Lemarquis énonce que « L'art sculpte et caresse notre cerveau ».

Une vertu essentielle.

Celle de pouvoir maintenir une interaction avec l'œuvre d'art en préservant une expérience d'achat plaisir et démocratisée, accompagnée le cas échéant d'une possibilité de paiement fractionné.

Sources

[1] www.journaldunet.com – Le paiement fractionné se refait une jeunesse – 2019-09-20

[2] www.journaldunet.com – 31% des Français ont eu recours au paiement fractionné depuis un an – 2021-05-31



[3] www.journaldunet.com – Paiement fractionné : Alma lève 49 millions d'euros pour s'attaquer aux grands marchands – 2021-05-21

[4] Pierre Lemarquis – L'art qui guérit – Collection : Essais – Editions Hazan – 2020 – ISBN 9782754111119

[5] www.lapresse.ca – Un système de paiement en plein essor – 2021-08-03

[6] argent.boursier.com – La crise du pouvoir d'achat profite au paiement fractionné – 2022-02-08

Rédaction SEO – Achat verrerie d'art atypique – Paiement fractionné sans frais – Art Verrier – PDF 122 Ko



IMax-Rennes - Webmaster - Rédacteur SEO

Vous voulez vous différencier, avoir plus d'impact sur votre audience ? Votre contenu est primordial.

- . Vous voulez bâtir une e-reputation sérieuse ?
- . Vous voulez créer ou améliorer la qualité de votre contenu ?
- . Vous voulez apporter plus de cohérence à votre patrimoine éditorial ?

Contactez-moi = Voyons cela ensemble

Haut de page