

Tendances du marché immobilier & analyse de données pour RESIDE Immobilier

RESIDE Immobilier
Google Analytics & social media





Usages du digital en France et sur le marché de l'immobilier

&

tendances du secteur immobilier

Usages du digital en France

p.2

L'immobilier en ligne

p.4

Tendances du secteur immobilier

p.5

Usage du digital en France



- 66 % des TPE, PME ont un site internet.
- 2 minutes 17 secondes : Temps moyen passé sur un site internet.
- 63 % des Français déclarent s'informer en ligne.

L'usage du mobile privilégié

- 79,8 % des Français sont équipés d'un smartphone.
- 68 % des Français surfent sur internet depuis leur mobile.
- 50,1 % de l'usage d'internet se fait sur mobile.
- 51 % des utilisateurs sur mobile ont découvert une entreprise grâce à Internet.
- 60 % des Français sont inscrits sur les Réseaux Sociaux.
- 61 % des utilisateurs sont plus enclins à contacter une entreprise si celle-ci dispose d'un site ergonomique sur mobile.
- Plus de 53 % des mails envoyés sont ouverts depuis un mobile.
- 80 % du temps passé sur les réseaux sociaux se fait via un mobile.

Quelles sont les attentes des internautes sur un site web ?

- 86 % des visiteurs souhaitent voir des informations sur les produits ou services vendus.
- 64 % des visiteurs souhaitent voir des informations de contact.
- 52 % des visiteurs souhaitent voir des informations sur le « qui sommes-nous ».
- 27 % des consommateurs veulent y voir des témoignages, ou avis sur l'entreprise.
- 70 % des business en ligne échouent à cause de la mauvaise ergonomie de leur site.
- 53 % des visiteurs d'un site web partent s'il prend plus de 3 secondes pour se charger.
- 70 % des sites de PME n'ont pas de calls-to-action (CTA) sur leur page d'accueil.
- Avec une vidéo sur la page d'accueil de votre site, vous êtes 53 % plus susceptible d'apparaître sur la première page de Google.
- Le nombre de mots moyen d'un article optimisé est 1890 mots.
- 72 % des internautes font autant confiance aux avis en ligne qu'aux recommandations personnelles.

Les moteurs de recherche, porte d'entrée du trafic

- **93 %** des expériences en ligne commencent avec un **moteur de recherche**.
- Les moteurs de recherche génèrent 300 % plus de trafic vers les sites de contenu que les médias sociaux.
- **60 % des utilisateurs** cliquent sur l'un des **3 premiers résultats de recherche**.
- Les **requêtes Google** comprennent **2 mots** (27 %) **ou 3 mots** (33 %).
- **75 % des personnes ne vont jamais après la première page des moteurs de recherche**, et **59 % ne visitent qu'un seul résultat**. Seulement 9 % des utilisateurs scrollent jusqu'au bas de la première page des SERP.



- **1ère position dans les résultats de recherche de Google : 31,73 % de taux de clics.**
- Mettre à jour un **article de blog** peut booster son **trafic organique de 106 %**.

Pour les experts en marketing B2B, le SEO génère plus de prospects que n'importe quelle autre stratégie.

Consommation de contenus vidéos

- 55 % des gens consomment **plus de vidéos que d'autres types de contenu**.
- **Une vidéo Facebook** à, en moyenne, une portée organique 135 % plus élevée qu'une photo.
- **86 % des utilisateurs** souhaitent davantage de vidéos produites par les marques qu'ils suivent.
- **Une vidéo dans un mail** peut augmenter son taux d'engagement de 300 %.
- Les internautes peuvent passer jusqu'à **16h par semaine à visionner des vidéos**.
- La vidéo aide à persuader 64 % des consommateurs à acheter.

Utilisation des réseaux sociaux

Temps moyen passé tous les jours : 1 heure et 42 minutes. (Blog du modérateur)

Facebook : 58 minutes

Instagram : 53 minutes

Youtube : 40 minutes

Facebook

- 2,4 Milliards d'utilisateurs actifs tous les jours sur Facebook.
- Le temps moyen passé par jour sur Facebook est de 20 minutes.
- Le trafic le plus élevé se produit en **milieu de semaine entre 13 h et 16 h**.
- Le taux d'engagement moyen des publications est de 3,91 %.
- **Les vidéos postées sur les pages Facebook génèrent 16 % d'engagement de plus que les images**.
- Les posts Facebook avec des images voient 2,3 fois plus d'engagements que ceux sans images.
- 74 % des personnes disent utiliser Facebook à des fins professionnelles.

Instagram

- 1 milliard d'utilisateurs actifs Instagram tous les mois.
- **62 % des utilisateurs déclarent qu'ils se sont intéressés à une marque ou à un produit après l'avoir vu en story.**
- 90 % des utilisateurs suivent au moins une entreprise sur Instagram.
- Le taux d'engagement moyen est de 1,60 %.
- **Les photos avec un visage obtiennent 38 % de likes en plus sur Instagram**.
- Sur Instagram, les vidéos obtiennent moins d'engagement que les photos.



- 70 % de son flux d'abonnement est invisible sur le fil d'actualité de l'utilisateur.
- L'audience sur Instagram est davantage engagée en semaine, de 2h à 8h et de 9h à 17h.
- Les sauvegardes et les partages en story sont davantage mis en avant que les commentaires et les "J'aime" par l'algorithme pour prouver l'engagement d'une publication.

Youtube

- 1.9 milliards d'utilisateurs actifs Youtube tous les mois.
- Plus de 70 % du trafic sur Youtube provient du mobile.
- Rien que sur mobile, Youtube atteint **plus de personnes que la télévision.** (18-49 ans)
- **Plus d'une heure, la durée de visite moyenne sur Youtube.**
- Une vidéo offre une meilleure compréhension du message grâce aux visuels et aux sons qui l'accompagnent. Preuve de cet attrait : YouTube est le second moteur de recherche mondial derrière Google.
- 73% des internautes sont davantage susceptibles de recourir à un service suite à une vidéo
- Une page contenant une vidéo a 53 fois plus de chances d'atteindre la première page des résultats pour les mots-clés ciblés.

L'immobilier en ligne

Les sites web immobilier constitue une présence indispensable pour les agences immobilières. Pour preuve, en 2019 la catégorie immobilier du site Leboncoin, comptabilise plus de 12 millions de visiteurs uniques par mois, ce sont 6,36 millions pour SeLoger, 3,94 millions pour Bien'Ici et 3,87 millions de visiteurs uniques pour Logic-Immo.





Plus de **80 % des acheteurs utilisent les services en ligne ou les outils digitaux** pour réaliser leur projet d'achat immobilier.

Le recours au digital porte d'abord sur la **recherche de bien immobilier** (80 %) ou la recherche d'information liée au projet immobilier. Les Français portent aussi une attention particulière aux différents outils en ligne d'aide à la décision d'achat : **38 % ont recours aux visites virtuelles, 36 % aux simulateurs d'investissements et 19 % à la modélisation 3D**. Par ailleurs, les **réseaux sociaux** (Facebook, Youtube et Twitter en tête), occupent une place importante : ils sont **utilisés par 59 % des sondés**.

Lors de la phase de recherche, 80 % des sondés considèrent que les informations collectées en ligne ont **enrichi leur offre** et 78 % estiment que les services digitaux ont **rendu l'achat immobilier plus rapide** et également plus ludique (62 %). D'autre part, la moitié des acquéreurs reconnaissent que le digital est un facteur qui **renforce la proximité** (31 %) et **développe leur confiance** (25 %). La consultation ou le recours à des avis clients sont par ailleurs largement pratiqués puisque **53 % ont consulté des « avis clients » dans le cadre de leur projet d'achat** et 15 % en ont déposé eux-mêmes.

Tendances du secteur immobilier

En 2021 plusieurs tendances se dessinent sur le marché l'immobilier, on identifie les suivantes :

1. Une transition permanente vers le digital

C'est l'un des effets de la crise de la COVID-19. Les entreprises qui se sont digitalisées ont prouvé qu'elles étaient agiles et cet effort leur permet de bénéficier d'un pas d'avance sur la concurrence.

La visite virtuelle est, par exemple, un service qui s'est énormément développé pendant ces périodes où les visites physiques étaient impossibles. Les clients s'y sont habitués et certains apprécient ce gain de temps. Il est maintenant pertinent d'intégrer durablement ce service dans une agence.

Pareillement pour les **rendez-vous en visio**. À la base, ces derniers se sont imposés d'eux-mêmes, car il était impossible de réaliser des rendez-vous au sein de l'agence. Cependant, c'est clairement le type de proposition qui vaut le coup d'être maintenu.

Dans la même veine, on a vu plusieurs agences adopter la **signature électronique** pendant le confinement. Et proposer ainsi une gestion dématérialisée des documents. Toujours un service à adopter sur la durée.

Avec le confinement, certaines habitudes « digitales » ont vu le jour et sont amenées à perdurer. Il est indispensable de vous préparer à cela et d'intégrer ces outils dans vos process afin de répondre aux attentes des clients. Cependant, les outils digitaux sont avant tout un **support pour les agents immobiliers**. Que cela soit un service d'estimation en ligne, de visites virtuelles ou de signature électronique. Ils leur permettent avant tout d'accélérer les process d'une transaction. Le 100% digital n'est pas pour maintenant !

Selon Thibault Remy (MeilleursAgents), « **les clients plébiscitent les agents immobiliers, car le poids du relationnel est très fort.** » En somme, **l'agent immobilier valide ou rectifie l'expertise de la technologie**. Il faut néanmoins s'attendre à un renforcement de la digitalisation. 88 % des agents immobiliers pensent que **la prospection va davantage se digitaliser** et 81 % estiment que **les visites de bien se feront via des outils digitaux**.



2. Les réseaux sociaux vont devenir des médias d'interaction et de transformation des clients

De plus en plus d'interactions autres que la découverte de la marque vont avoir lieu sur les réseaux sociaux. Parmi elles, la demande d'information, la prise de rendez-vous, la présentation de services ou encore l'envoi de documents. Les réseaux sociaux vont passer d'un statut de « canal de communication » à un statut « d'outil de gestion de la relation client et de génération de business ». Une transition déjà opérée ces dernières années, mais qui va aller en s'accentuant avec le comportement des internautes, qui sont de plus en plus actifs et demandeurs d'interactions sur ces plateformes.

3. Les ibuyers arrivent sur le marché mais ne constituent pas une menace pour les agents immobiliers

Les iBuyers, ces acteurs qui doivent depuis quelques années complètement disrupter le marché immobilier, ne seraient au final pas si effrayants que ça. En effet, l'étude de MeilleursAgents rappelle une notoriété à 19%, et surtout, une crainte non existante chez les professionnels.

« Aux États-Unis, les iBuyers représentent 0,5 % du marché immobilier », indique notre rédacteur en chef. Une statistique bien faible quand on se dit que le PAP représente 35 % du marché en France.

Pour l'instant, on ne peut pas tirer de conclusion sur ces acteurs de la Proptech. En effet, ils sont encore jeunes et leur modèle d'affaires doit encore faire ses preuves. Cependant on peut remarquer que l'iBuyer français Homeloop a su gérer la crise sanitaire et s'est même étendu à de nouveaux territoires pendant celle-ci. Une preuve que le modèle peut résister aux aléas.

4. Les clients vont de plus en plus être sensibles aux valeurs portées et défendues par les agences

Les valeurs défendues par votre entreprise deviennent de plus en plus importantes pour les clients. Elles rassurent et permettent à un prospect d'imaginer le déroulement d'une transaction au sein d'une agence. Au point de devenir des éléments déclencheurs pour signer avec une agence plutôt qu'une autre.

Impliquez-vous localement pour mettre en exergue les valeurs de votre agence. De plus en plus d'entreprises **dédiennent une page sur leur site Internet pour afficher leurs implications sociétales**. N'hésitez pas à faire de même, et ce, quels que soient vos engagements. Qu'il s'agisse d'implication dans des **associations sportives, auprès des commerçants locaux ou encore auprès d'organisations caritatives**, l'idée est de montrer que votre entreprise soutient des causes et des valeurs dans lesquelles peuvent se retrouver les clients.

Communiquez sur votre site Internet sur ces actions que vous mettez en place. Lorsque vous réalisez ce type d'opération, n'ayez pas honte de **communiquer dessus sur vos réseaux sociaux et dans vos emailings**. Mettez votre communauté à contribution et proposez-lui de participer à ces actions.

5. Les formats live sont plébiscités : privilégiez l'instantanéité

Cette transition s'opère déjà depuis plusieurs années, mais tend aujourd'hui à se démocratiser. Nous avons tout en main pour réaliser des live et des **contenus instantanés et spontanés sur les réseaux sociaux**.



Que cela soit via YouTube, les live Facebook, les live Instagram, les clients sont habitués à ces formats accessibles. C'est pourquoi ces derniers en attendent autant de la part des marques.

Prenez le temps de mettre en place et de développer une stratégie sur ces formats. Créez des rendez-vous avec votre audience. De plus en plus d'agences organisent des sessions d'informations via les formats live disponibles sur Instagram ou Facebook.

Choisissez des sujets (fiscalité, investissement, gestion locative, premier achat...) et faites des sessions d'informations. Sauvegardez ces contenus et utilisez-les pour nourrir vos réseaux sociaux.

Le format live, c'est également le format de la spontanéité. N'hésitez pas à partager vos impressions et vos ressentis via vos plateformes. L'idée est de créer de la proximité avec votre audience et de montrer l'humain qui se trouve derrière vos comptes. Lorsque vous avez un coup de cœur sur une propriété, lorsque vous célébrez une transaction, immortalisez ce moment et partagez-le via un live, via une story...

6. L'agence de demain ne sera plus le même lieu d'accueil

La crise sanitaire a complètement remis en question la place de l'agence immobilière. On signe à distance, on fait des rendez-vous à distance... et pour les clients, le déplacement en agence devient de moins en moins primordial. « 35 % des particuliers anticipent une diminution des visites en agences », selon Thibault Remy.

De surcroît, l'observatoire mis en place par MeilleursAgents met en exergue la volonté d'avoir des espaces clients connectés et des outils pour gérer la transaction en distanciel (malgré le fait qu'on ait vu que ces mêmes clients ne sont pas pour une transaction 100 % dématérialisée).

L'agence de demain pourrait davantage devenir un espace de collaboration avec d'autres professions liées à l'immobilier. Au sein de l'agence de demain on pourrait à la fois rencontrer un agent, un conseiller en crédit bancaire, un notaire, etc. Une transformation qu'on peut d'ores et déjà observer chez certains acteurs tels que Keller Williams ou Keymex.

7. Le marché immobilier de l'ancien résiste

Malgré la situation sanitaire et économique de 2020 causée par la COVID-19, l'immobilier ancien reste plébiscité et le marché ne chute pas en 2020. Une tendance qui se précise aussi au premier trimestre 2021. Les professionnels du secteur (notaires, réseaux et fédérations) affirment que le nombre de transactions se poursuit à un rythme élevé.

Excepté Paris, les prix au m² dans les grands métropoles françaises ont très légèrement augmenté entre février 2020 et février 2021.

POUVOIR D'ACHAT IMMOBILIER

• • •

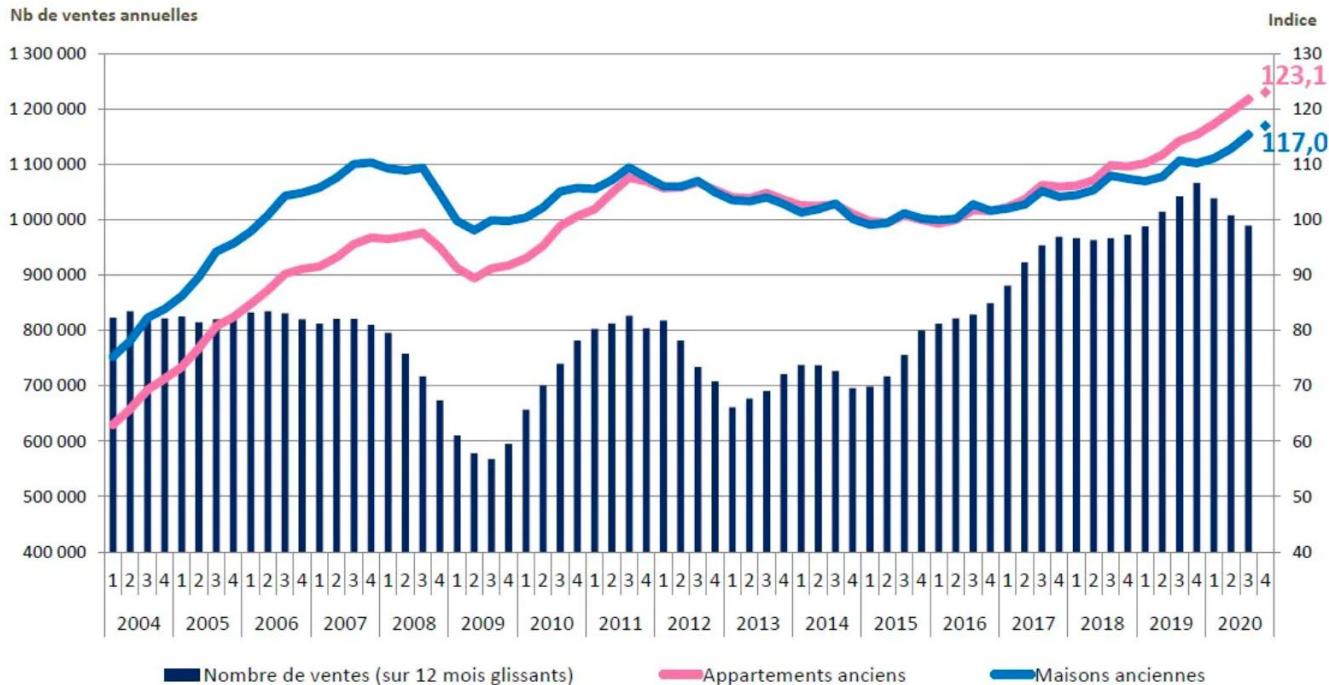
GRANDES AGGLOMÉRATIONS	FÉVRIER 2020		FÉVRIER 2021		ÉVOLUTION DU NOMBRE DE M ²		NANTES	3 399 €	62,39 M ²	3 559 €	61,51 M ²	-0,88 M ²	1,41%
	PRIX AU M ²	SURFACE*	PRIX AU M ²	SURFACE*	NOMBRE M ²	%							
BORDEAUX	4 285 €	49,49 M ²	4 391 €	49,86 M ²	0,37 M ²	0,75%	NICE	4 073 €	52,06 M ²	4 386 €	49,91 M ²	-2,15 M ²	-4,13%
LILLE	3 229 €	65,67 M ²	3 385 €	64,67 M ²	-1 M ²	1,52%	PARIS	10 607 €	19,99 M ²	10 350 €	21,15 M ²	1,16 M ²	5,80%
LYON	4 944 €	42,89 M ²	4 928 €	44,42 M ²	1,53 M ²	3,57%	REIMS	2 086 €	101,65 M ²	2 300 €	95,18 M ²	-6,47 M ²	-6,36%
MARSEILLE	2 869 €	73,91 M ²	3 016 €	72,59 M ²	-1,32 M ²	-1,79%	RENNES	3 314 €	63,99 M ²	3 708 €	59,04 M ²	-4,95 M ²	-7,74%
MONTPELLIER	3 043 €	69,68 M ²	3 083 €	71,01 M ²	1,33 M ²	1,91%	STRASBOURG	2 973 €	71,33 M ²	3 214 €	68,12 M ²	-3,21 M ²	-4,50%



VOLUME DE VENTES ET INDICES DES LOGEMENTS ANCIENS

Volume, indices des prix et projection en France métropolitaine

(projection à fin décembre 2020 des évolutions constatées sur les avant-contrats)



Si l'ancien se porte bien, ce n'est pas le cas du neuf. On constate un recul des mises en chantiers, une baisse des permis de construire, une pénurie d'offres et de réservations en chute... Et c'est le cas pour les mises en vente qui régressent fortement et avec les prix du neuf qui continuent de progresser.

8. Des critères d'espace et de verdure

L'expérience du confinement a eu l'effet d'être un accélérateur de tendances. Les envies d'espace, de nature, de qualité de vie ont été au cœur des recherches immobilières. Le désir d'un logement plus grand, quitte à s'éloigner d'une métropole avec de nouveaux critères (espaces extérieurs, jardin, terrasse...) a été plébiscité. Mais il n'est pas évident de changer d'emploi, de lieu de vie à plusieurs... ce qui constitue un frein à la mobilité. Le processus de décision est long. Cependant, la recherche d'une meilleure qualité de vie, accélérée par les possibilités du télétravail, est un mouvement de fond qui peut prendre plusieurs années.

9. L'attraktivité des villes moyennes

Pouvoir d'achat immobilier, qualité de vie, temps de transport, télétravail, tranquillité, la proximité avec la nature, le coût de la vie et les logements plus spacieux sont autant de critères qui renforcent l'attrait des français pour les villes moyennes. Loin de bénéficier de ces atouts il y a 10 ans, les villes moyennes sont aujourd'hui une option vers lesquelles de plus en plus de français se tournent.



10. Des conditions d'octroi de prêts assouplies

Afin de permettre à un plus grand nombre d'accéder à la propriété malgré la crise et de soutenir le marché, les recommandations adressées aux banques par Bercy ont été assouplies. En décembre 2020, les autorités du Haut Conseil à la stabilité financière (HCSF) ont desserré, les mesures les plus restrictives. Officiellement, il y a une plus grande souplesse pour l'accès au crédit, notamment vis-à-vis des ménages les plus modestes (la durée maximale des crédits peut atteindre 27 ans au lieu de 25 ans ; la part des mensualités d'emprunt est portée à 35 % des revenus des ménages au lieu de 33 %). Reste que l'emploi, constitue toujours et encore plus dans le contexte économique actuel, un critère non négligeable.

Prêts à taux fixe du secteur concurrentiel		Taux moyens (en %)	Sur 15 ans	Sur 20 ans	Sur 25 ans
Décembre	2012	3,21	3,13	3,40	3,70
Décembre	2017	1,51	1,32	1,52	1,79
Décembre	2018	1,43	1,21	1,41	1,63
Décembre	2019	1,11	0,88	1,05	1,31
Décembre	2020	1,16	0,97	1,10	1,35
Février	2021	1,14	0,90	1,03	1,27

11. Les valeurs énergétiques au centre des préoccupations

La «valeur verte» prend de plus en plus d'importance pour la vente et la location de nos logements. Instauration de MaPrimeRenov' afin de financer les travaux d'énergie avec à plus long terme, des restrictions de location concernant les passoires thermiques dans l'ancien. Progressivement, les biens qui n'auront pas été rénovés pour sortir des classes F et G seront carrément interdits à la location. D'autre part, le DPE (Diagnostic de performance énergétique) sera corrigé au 1er juillet 2021. Un acheteur ou un locataire pourra se retourner contre le vendeur ou le propriétaire si ce dernier a menti sur le DPE.

Sources :

<https://edito.seloger.com/actualites/france/80-des-francais-consultent-internet-avant-d-acheter-un-bien-immobilier-article-25439.html>

<https://immo2.pro/innovation-immobilier/proptech-digital-days-5-points-cles-a-retenir-de-lobservatoire-de-la-proptech-de-meilleursagents/>

source : <https://blog-fr.orson.io/web-marketing/100-statistiques-sites-internet-2018>

<https://www.netty.fr/blog/tendances-webmarketing-immobilier-2020/>

<https://immobilier.lefigaro.fr/annonces/edito/acheter/j-achete/un-an-depuis-le-confinement-10-changements-sur-le-marche-immobilier>



Site web

Google Analytics & Google Search Console

www.reside-immobilier.fr

Période étudiée : 20 jan - 30 juin 2021

KPI globaux : Google Analytics

KPI globaux : Search Console

KPI par mois : Janvier 2021

KPI par mois : Février 2021

Comparaison Janvier VS Février 2021

KPI par mois : Mars 2021

Comparaison Février VS Mars 2021

KPI par mois : Avril 2021

Comparaison Mars VS Avril 2021

KPI par mois : Mai 2021

Comparaison Avril VS Mai 2021

KPI par mois : Juin 2021

Comparaison Juin VS Mai 2021

p.2

p.4

p.5

Methodologie

Ce rapport présentera 2 parties : l'une consacrée à l'analyse des données du site web <https://www.reside-immobilier.fr> collectées via Google Analytics et la Search Console. Ensuite nous présenterons les données et interprétations issues des réseaux sociaux Facebook et Instagram.

Les données présentées dans ce rapport ont été collectées le 19 avril 2021 depuis Google Analytics et Google Search Console. Elles concernent la période suivante : 20 Janvier au 30 Juin 2021.

Trois analyses différentes sont effectuées :

- KPI globaux : présente une analyse globale sur la période totale du 1er trimestre 2021 soit 20 janvier - 31 mars 2021 + une analyse globale sur la période totale du 2ème trimestre 2021 soit 1er avril - 30 juin 2021
- KPI par mois : présente une analyse mois par mois pour Janvier, Février, Mars, Avril, Mai et Juin 2021
- KPI comparaison : présente une analyse comparative de l'évolution des indicateurs d'un mois sur l'autre

Pour le mois de janvier les données n'ont été collectées qu'à partir du 20, date de l'implémentation de Google Analytics pour RESIDE Immobilier.

Ces données se rapportent au site : <https://www.reside-immobilier.fr>.

A date les objectifs et évènements n'ont pas encore été programmés pour analyse. Ces données seront présentées dans un futur proche dans ce même rapport.

Suite à ce rapport et à l'analyse des tendances sur le marché immobilier français, nous présenterons des recommandations et axes à développer / améliorer.

Les données concernant les réseaux sociaux ont été directement extraites des statistiques données par les plateformes elles mêmes, à savoir : Facebook et Instagram.



KPI globaux : Google Analytics

1er trimestre 2021 - 20 janvier - 31 mars



Utilisateurs et sessions

Entre le 20 janvier et le 31 mars le site www.reside-immobilier.fr à reçu 3727 utilisateurs dont 2915 nouveaux utilisateurs soit 78,2% du trafic. Les utilisateurs revenant sur le site représentent 21,8% du trafic soit 812 utilisateur soit 1/5ème des utilisateurs.

Ce sont en tout près de 5800 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site). Les premiers mois (voir années) après la création d'un site on observe particulièrement un trafic de nouveaux utilisateurs qui découvrent le site pour la première fois. Naturellement quand les utilisateurs ont connaissance du site, après des campagnes de notoriété, les taux auront tendance à changer et le nombre de visiteurs revenants à augmenter.

Objectif : augmenter le nombre de visiteurs qui reviennent avec des actions de fidélisation.

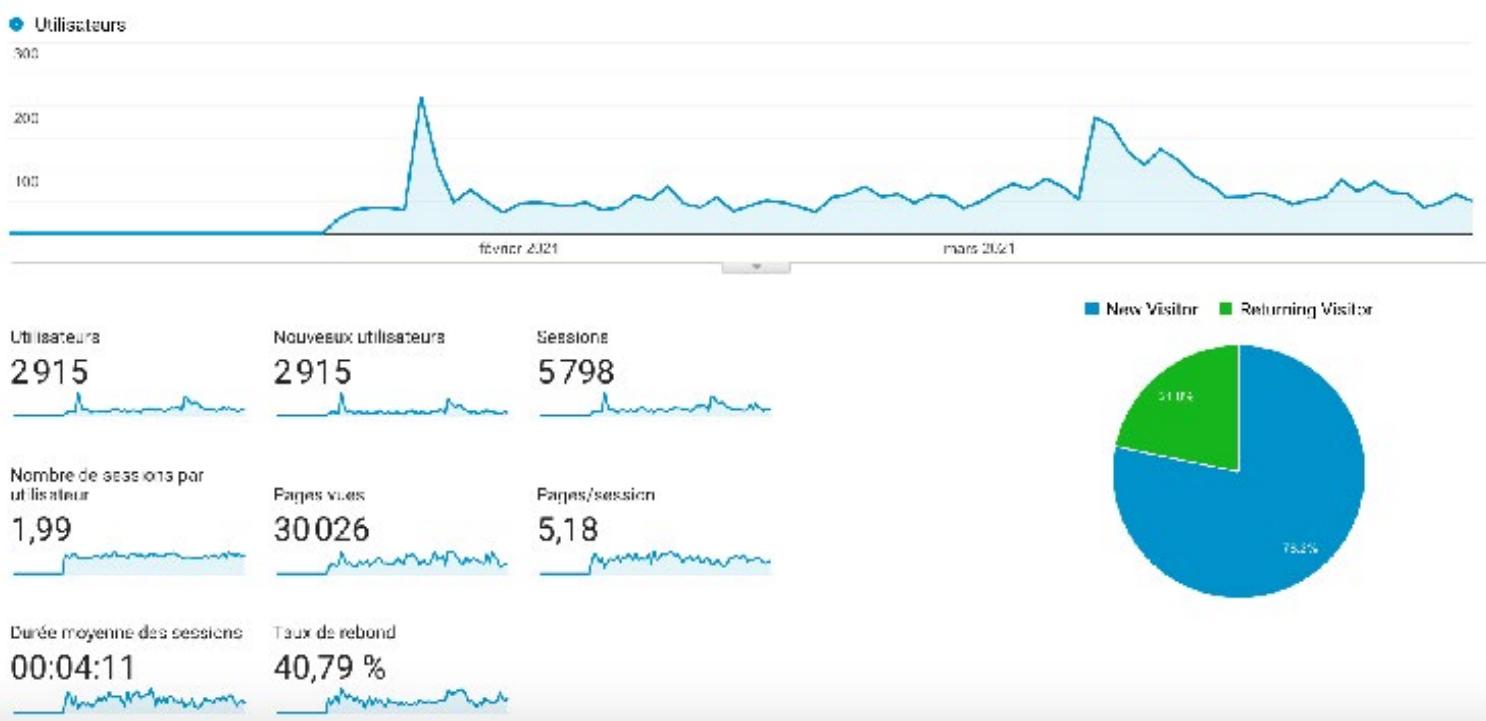
Pages vues, fréquence de visite

Ces indicateurs vont nous permettre de savoir quelles sont les pages de destination qui attirent le plus d'utilisateurs. Par quelle porte d'entrée (=page) arrivent t'ils sur le site ? Partent-ils rapidement ? Comment améliorer ces pages.

A date le site ne possède que peu de pages, celles que nous allons considérer comme basiques et primordiales à la navigation sur un site immobilier.

L'analyse des requêtes Google, la connaissance du marché et de l'environnement concurrentiel permettent d'identifier les différentes landing pages à créer (ex : estimation immobilière, acheter à Montargis...). De nombreuses landing pages sont en cours de construction et seront maillées au site et promu à travers des campagnes marketing pour identifier leur potentiel. Ces éléments, comme les position 0 Google, les recherches associées et questions fréquemment posées nous permettront aussi de créer et alimenter un blog autour des interrogations des utilisateurs sur le marché immobilier français.

Le nombre moyen de page vues par session de 5,8 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 3 propriétés différentes.





Taux de rebond

Le taux de rebond indique la proportion d'utilisateurs quittant le site sans même naviguer dessus. Il s'agit du taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages.

Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen étant situé autour de 40,79% cela est plutôt positif considérant un environnement moyen. Cependant dans le secteur de l'immobilier le taux de rebond doit au plus bas étant donné que les utilisateurs viennent avec l'objectif de consulter les annonces immobilières.

Questionnement : nos utilisateurs ont-ils du mal à trouver nos annonces ? Le site est-il trop lent ? mal affiché sur les devices utilisés ?

Depuis la création du site l'ambition a été de se concentrer sur les vendeurs et non les acheteurs, pour cela, aucune barre de recherche ou de moyen de consulter les propriétés n'a été affiché en page d'accueil de manière volontaire.

Depuis le 26 avril 2021 le header a été changé pour s'adresser toujours aux vendeurs mais avec un CTA (Call to action) destiné à créer du lead, générer des contacts vendeurs.

Axes d'amélioration : ajouter un CTA permettant de consulter les propriétés dès le header ? ajouter une sous section au header avec barre de recherche ? Attendre de voir l'évolution des données avec le nouveau header «vendeurs» uniquement ?

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 4:10 minutes, ce qui est relativement bon. Sachant que pour un site immobilier, un temps minimum de 2,5 minutes commence à être intéressant et la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Comment augmenter toujours plus ce temps passé : en incitant le visiteur à parcourir d'autres pages, à consulter d'autres propriétés ou informations complémentaires pour l'orienter dans son achat comme des articles de blog sur divers sujets connexes : obligations diagnostic, constitution d'un dossier de prêt, les étapes clés d'une vente / d'un achat réussi...

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période 28% de nos utilisateurs proviennent de Paris et 22% de Montargis. Il me semble donc pertinent de parler à ces deux cibles. Prenons en considération toutefois que les 2 régions étant assez proches géographiquement le trafic de villes comme Nemours, Dordives, Souppes qui sont des zones intermédiaires est probablement aspiré et compté comme issu de Paris.

Aussi, bien qu'une grande partie des visites soient considérées comme en provenance de Paris, les agents rapportent les clients parisiens sont plus dur à fidéliser et à contenter que les clients montargois. Ils sont aussi plus «volatiles» du fait de leur zone de recherche plus étendue autour de Paris.

D'un point de vue technique 75% du trafic est réalisé sur mobile contre 20% sur desktop et 5% sur tablette. Nos utilisateurs utilisent à 55% Android et 45% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Google Chrome et Safari.

Il conviendra de prioriser les adaptations mobile friendly pour faciliter la navigation de nos utilisateurs et de tester le site après chaque modification sur les deux principaux moteurs de recherches utilisés.



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 30 000 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page	Pages vues ?	Vues uniques ?	Temps moyen passé sur la page	Entrées	Taux de rebond	Sorties (en %)
		30 026 % du total: 100,00 % (30 026)	20 375 % du total: 100,00 % (20 375)	00:01:00 Valeur moy. pour la vue: 00:01:00 (1,00 %)	5 798 % du total: 100,00 % (5 798)	40,79 % Valeur moy. pour la vue: 40,79 % (0,00 %)	19,31 % Valeur moy. pour la vue: 19,31 % (0,00 %)
1.	Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE immobilier Montargis	7 210 (24,01 %)	4 187 (20,56 %)	00:00:35	307 (5,29 %)	41,95 %	12,75 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	3 858 (12,85 %)	2 247 (11,03 %)	00:00:41	274 (4,73 %)	24,45 %	10,03 %
3.	RESIDE immobilier - Agence immobilière Montargis	2 882 (9,60 %)	2 004 (9,81 %)	00:00:47	1 813 (31,37 %)	10,45 %	15,41 %
4.	Lisa Gallet - RESIDE immobilier Montargis	1 040 (3,44 %)	560 (2,75 %)	00:00:32	128 (2,21 %)	25,00 %	10,87 %
5.	Alexandre Retamar - RESIDE immobilier Montargis	981 (3,30 %)	507 (2,49 %)	00:00:39	145 (2,50 %)	14,48 %	12,24 %
6.	Villa moderne Villemandeur - RESIDE Immobilier Montargis	850 (2,83 %)	644 (3,15 %)	00:02:24	615 (10,62 %)	91,23 %	72,35 %
7.	RESIDE immobilier Montargis - Agence Immobilière Montargis	736 (2,45 %)	522 (2,56 %)	00:00:55	495 (8,54 %)	10,71 %	16,71 %
8.	Maison familiale - Vente - Chalette sur Loing - RESIDE Immobilier Montargis	426 (1,42 %)	375 (1,84 %)	00:01:24	297 (5,12 %)	91,25 %	69,25 %
9.	Equipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	373 (1,24 %)	278 (1,36 %)	00:00:50	56 (0,97 %)	28,57 %	15,28 %
10.	Maison plain pied - Exclusivité - Vente - Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	366 (1,22 %)	263 (1,29 %)	00:02:42	121 (2,09 %)	56,20 %	37,98 %

Sur la période 20 janvier - 31 mars 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des **résultats de recherche** : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la **page de recherche** : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la **page d'accueil** : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page de **profil agent de Lisa** : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gallet/>

5 - la page de **profil agent d'Alex** : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

6 - la landing page de la **villa moderne Villemandeur** : <https://www.reside-immobilier.fr/villa-moderne-villemandeur/>

7 - la page de présentation de l'**agence** : <https://www.reside-immobilier.fr/agence-montargis/>

La page des résultats de recherche et la page de recherche concentrent la part la plus importante du trafic. Ensuite la page contenant les informations de l'agence est la page « globale » qui attire le plus de trafic avec 150 visites en 41ème position. On en conclut donc que la très grande majorité du trafic se concentre sur la consultation des annonces et la recherche. Nos visiteurs sont donc plutôt des acheteurs et l'amélioration de leur expérience ne doit donc pas être négligée. **Une juste balance entre des pages adressées aux acheteurs et aux vendeurs semble le bon compromis pour ne pas perdre de vue que nous souhaitons avant tout séduire et embarquer des clients vendeurs.**

Voyons dans le détail quels éléments sont les plus recherchés dans le module de recherche avancé :

- > ensemble des résultats de recherche, sans critères
- > vente + maison
- > maisons seul (sans status vente ou location précisé)
- > status vente
- > Villemardeur seul
- > Amilly seul
- > vente + maison + Amilly

La recherche la plus effectuée est faite sur l'ensemble des biens à la vente par l'agence, sans aucun filtre. Viennent ensuite les recherches ciblées sur le status achat et le type maison, sur le type maison uniquement sans status. Les utilisateurs ne semblent pas comprendre intuitivement la différence entre les 2 types de recherche (à orienter). Enfin des recherches plus précises en terme d'emplacement géographique arrivent et nos utilisateurs semblent rechercher des biens à la vente à Amilly et Villemardeur particulièrement.

Classement des annonces les plus consultées sur la période 20 Janvier - 30 mars 2021 :

1 - Maison plein pied Exclusivité 165K Amilly Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-plein-pied-exclusivite-vente-amilly/>
333 consultations

2 - Maison vente villemardeur 99K Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-vente-villemandeur/>
328 consultations

Maison plein pied – Exclusivité – Vente – Amilly <small>EXCLUSIVITÉ SOUS COMPROMIS</small> 	165.000€ <small>EN VENTE IDÉAL 1ER ACHAT</small>  <small>6 Ajouter plus</small>	Maison-Vente-Villemardeur <small>Villemardeur</small>  <small>8 Ajouter plus</small>
Maison Type de propriété m ² Chambres Salle de bain Garage Année de construction	99.900€ <small>m²</small> 2 Chambres 0 Garage	



3 - Maison familiale vente Chalette sur loing 170K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-familiale-vente-chalette-sur-loing/>
303 consultations

4 - Maison vente Montargis 139K Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-vente-montargis/>
235 consultations

Maison familiale – Vente – Chalette-sur-Loing

170.000€

Sous compromis

Chalette sur loing

Maison
Type de propriété

101
m²

0
Garage

12 Ajouter plus

Maison – Vente – Montargis

139.000€

EXCLUSIVITÉ SOUS COMPROMIS

Montargis

Maison
Type de propriété

93
m²

3
Chambres

2
Salle de bain

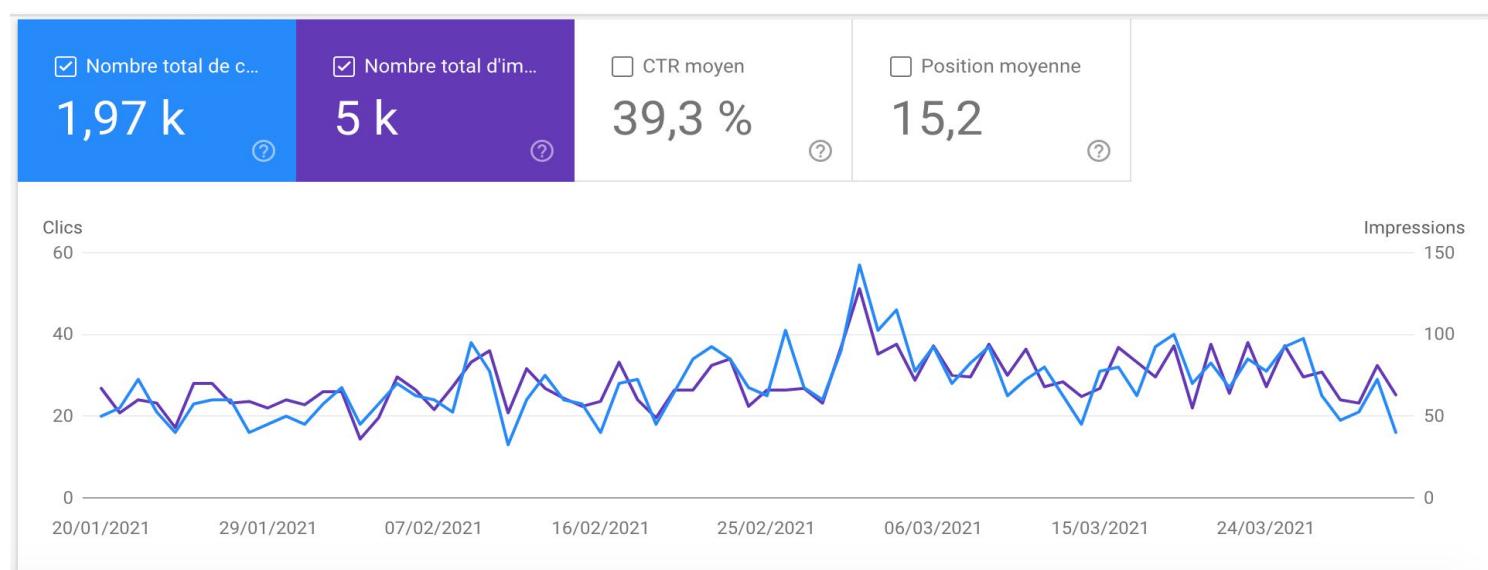
1
Garage

7 Ajouter plus

Sur les 10 annonces les plus consultées, 6 sont des exclusivités, 1 a un status inconnu (annonce supprimée) et 3 sont des mandats simples

Amilly, Villemadeur, Chalette et Montargis sont les secteurs les plus prisés et les maisons qui semblent le plus être consultées sont des petites maison (premier achat) de moins de 100K ou des pavillons familiaux autour de 170K.

KPI globaux : Search Console





Impressions et taux de clic (CTR)

Le nombre total de clics correspond au nombre de fois qu'un utilisateur à cliqué pour accéder au site www.reside-immobilier.fr. Sur la période 20 janvier - 31 mars Google a observé 1970 clics sur notre site.

Le nombre total d'impressions correspond au nombre de fois qu'un internaute à vu un lien vers notre site dans les résultats de recherche Google (appelés SERP). Dans notre cas il correspond à 5K sur la période.

Quant au CTR (Click Through Rate) ou taux de clic, c'est le pourcentage d'impressions ayant abouti à un clic. Sur 5000 personnes ayant vu notre site 1970 ont cliqué pour y accéder, cela représente donc 39,3% des personnes exposées.

Requêtes et mots clés

Requêtes les plus fréquent...	↓ Clics	Impressions
reside immobilier	577	709
reside immobilier montargis	316	363
reside montargis	146	172
lisa gaillet	52	87
remax montargis	51	89
alexandre retamar	49	75
resid immobilier montargis	25	41
agence immobilière montargis	24	115
william darracq	20	51
réside immobilier	16	22
immobilier reside	13	15
agence immobilière	9	19
reside immobilier rue de vaublanc montargis	9	10
immobilier montargis	7	56
agence immobiliere montargis	5	186
reside	2	26
montargis immobilier	2	18
agent immobilier montargis	2	4
agence immo montargis	1	17
resid immo	1	13
immobilier	1	11
agences immobilières montarais	1	9



On constate la prise de conscience des utilisateurs pour le changement de marque et l'appropriation du nouveau nom «RESIDE Immobilier». En revanche, « Remax montargis », ancien nom de l'agence rapporte encore un volume de recherche élevé, il apparait donc essentiel de continuer de mettre en place des campagnes de notoriété voir une page de destination expliquant la transition ?!

L'importance géographique est à noter avec un volume de recherches élevé sur «reside montargis » ce qui met en évidence 2 types de campagnes marketing envisageables : promotion locale Google, via les réseaux sociaux et création de landing page dédiées « destination ». Les recherches sur les noms des conseillers sont aussi très présentes, ces pages méritent d'être optimisées et plus de « contenus humains » partagés.

Le terme générique « agence immobilière Montargis » fait aussi parti des 10 termes les plus utilisés, ce qui signifie que la stratégie SEO visant à faire remonter notre page sur ce terme générique fonctionne.

Position dans les SERP

La position moyenne correspond à la position moyenne de notre site dans les résultats de recherche Google. Elle est calculée à l'aide de la position la plus élevée chaque fois qu'il a été affiché dans les résultats de recherche.

Cette position est différente selon le mot clé tapé sur Google et elle dépend d'un grand nombre de critères comme les métadonnées renseignées, l'expertise démontrée sur le site, son maillage interne, son netlinking, la pertinence de son SEO, la rapidité... Il convient donc de travailler plusieurs landing pages, un blog et actualiser le site régulièrement pour maintenir et améliorer cette position. Le réseau de recherche Google est très concurrentiel et il faut plusieurs mois / années à un site pour améliorer sa position. Des actions sont déjà en cours et continuent de faire leurs preuves.

Historique des positions du site <https://www.reside-immobilier.fr> :

- > Décembre : position 19
- > Janvier : position 16,2
- > Février : position 16,2
- > Mars : position 14,3
- > Avril : position 11,1

Le 27 avril 2021 :

En page 3 sur le mot clé « immobilier montargis » (position 26 hors annonces et 23 sur un annuaire : superrimmo)

En page 2 sur le mot clé « agence immobilière montargis » (position 15 hors annonces) qui est le seul mot clé réellement travaillé à date sur la page d'accueil.

Pour remonter dans les résultats de recherche il nous faut bien connaître nos clients potentiels, leurs requêtes pour vendre / acheter une maison.

KPI globaux : Google Analytics

2ème trimestre 2021 - 1er avril - 30 juin



Utilisateurs et sessions ↲

Entre le 1er avril et le 30 juin le site www.reside-immobilier.fr à reçu 4971 utilisateurs dont 4761 nouveaux utilisateurs soit 75,2% du trafic. Les utilisateurs revenant sur le site représentent 24,8% du trafic soit 1573 utilisateur soit 1/3 des utilisateurs.

Ce sont en tout près de 9882 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site). Les premiers mois (voir années) après la création d'un site on observe particulièrement un trafic de nouveaux utilisateurs qui découvrent le site pour la première fois. Naturellement quand les utilisateurs ont connaissance du site, après des campagnes de notoriété, les taux auront tendance à changer et le nombre de visiteurs revenants à augmenter.

Objectif : augmenter le nombre de visiteurs qui reviennent avec des actions de fidélisation.

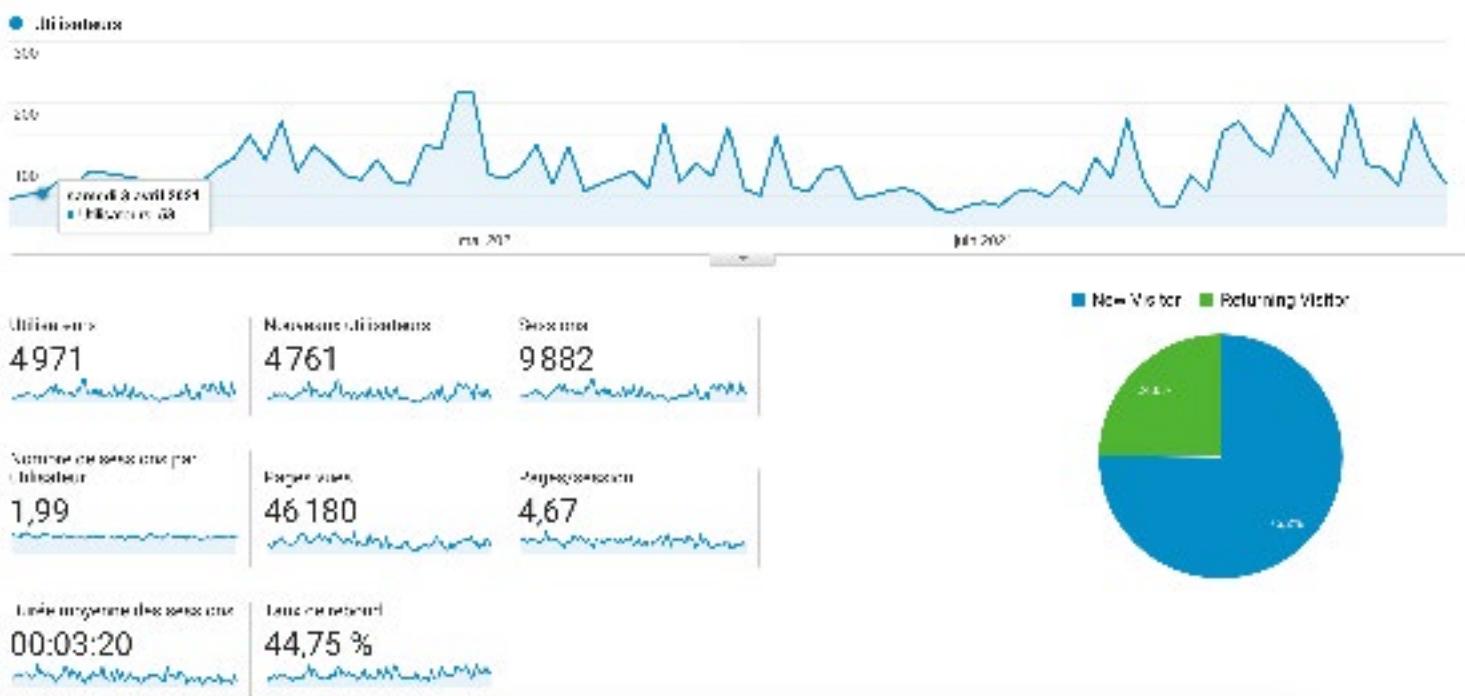
Pages vues, fréquence de visite ↴

Ces indicateurs vont nous permettre de savoir quelles sont les pages de destination qui attirent le plus d'utilisateurs.

A date le site ne possède que peu de pages, celles que nous allons considérer comme basiques et primordiales à la navigation sur un site immobilier.

L'analyse des requêtes Google, la connaissance du marché et de l'environnement concurrentiel permettent d'identifier les différentes landing pages à créer (ex : estimation immobilière, acheter à Montargis...). De nombreuses landing pages sont en cours de construction et seront maillées au site et promu à travers des campagnes marketing pour identifier leur potentiel. Ces éléments, comme les position 0 Google, les recherches associées et questions fréquemment posées nous permettront aussi de créer et alimenter un blog autour des interrogations des utilisateurs sur le marché immobilier français.

Le nombre moyen de page vues par session de 4,67 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 à 3 propriétés différentes (chiffre en baisse depuis le 1er trimestre 2021 : raison ?).





Taux de rebond ↵

Le taux de rebond indique la proportion d'utilisateurs quittant le site sans même naviguer dessus. Il s'agit du taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages.

Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen étant situé autour de 44,75% cela est plutôt positif considérant un environnement moyen. Cependant dans le secteur de l'immobilier le taux de rebond doit au plus bas étant donné que les utilisateurs viennent avec l'objectif de consulter les annonces immobilières.

Questionnement : nos utilisateurs ont-ils du mal à trouver nos annonces ? Le site est-il trop lent ? mal affiché sur les devices utilisés ?

Depuis la création du site l'ambition a été de se concentrer sur les vendeurs et non les acheteurs, pour cela, aucune barre de recherche ou de moyen de consulter les propriétés n'a été affiché en page d'accueil de manière volontaire.

Depuis le 26 avril 2021 le header a été changé pour s'adresser toujours aux vendeurs mais avec un CTA (Call to action) destiné à créer du lead, générer des contacts vendeurs.

Axes d'amélioration : ajouter un CTA permettant de consulter les propriétés dès le header ? ajouter une sous section au header avec barre de recherche ? Attendre de voir l'évolution des données avec le nouveau header «vendeurs» uniquement ?

Temps passé par les utilisateurs ↴

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 3:20 minutes, ce qui est relativement bon. Sachant que pour un site immobilier, un temps minimum de 2,5 minutes commence à être intéressant et la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Comment augmenter toujours plus ce temps passé : en incitant le visiteur à parcourir d'autres pages, à consulter d'autres propriétés ou informations complémentaires pour l'orienter dans son achat comme des articles de blog sur divers sujets connexes : obligations diagnostic, constitution d'un dossier de prêt, les étapes clés d'une vente / d'un achat réussi...

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période 30% de nos utilisateurs proviennent de Paris et 21% de Montargis. Il me semble donc pertinent de parler à ces deux cibles. Prenons en considération toutefois que les 2 régions étant assez proches géographiquement le trafic de villes comme Nemours, Dordives, Souppes qui sont des zones intermédiaires est probablement aspiré et compté comme issu de Paris.

Aussi, bien qu'une grande partie des visites soient considérées comme en provenance de Paris, les agents rapportent les clients parisiens sont plus dur à fidéliser et à contenter que les clients montargois. Ils sont aussi plus «volatiles» du fait de leur zone de recherche plus étendue autour de Paris.

D'un point de vue technique 77% du trafic est réalisé sur mobile contre 20% sur desktop et 3% sur tablette. Nos utilisateurs utilisent à 45% Android et 55% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Google Chrome et Safari.

Il conviendra de prioriser les adaptations mobile friendly pour faciliter la navigation de nos utilisateurs et de tester le site après chaque modification sur les deux principaux moteurs de recherches utilisés.



Pages et annonces les plus consultées ↗

Sur la période ce sont plus de 46 000 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page ?	Pages vues ? ↓	Vues uniques ?	Temps moyen passé sur la page ?	Entrées ?	Taux de rebond ?	Sorties (en %) ?
		46180 % du total: 100,00 % (46180)	32 114 % du total: 100,00 % (32 114)	00:00:55 Valeur moy pour la vue: 00:00:55 (0,00 %)	9 882 % du total: 100,00 % (9 882)	44,75 % Valeur moy pour la vue: 44,75 % (0,00 %)	21,40 % Valeur moy pour la vue: 21,40 % (0,00 %)
1.	Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	9 153 (19,82 %)	5 863 (18,26 %)	00:00:33	401 (4,06 %)	53,97 %	12,49 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	6 936 (15,02 %)	3 629 (11,30 %)	00:00:50	513 (5,19 %)	28,85 %	13,18 %
3.	RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	5 626 (12,18 %)	3 956 (12,35 %)	00:00:38	3 630 (36,73 %)	13,61 %	17,65 %
4.	Lisa Gallet - RESIDE Immobilier Montargis	1 616 (3,50 %)	957 (2,98 %)	00:00:28	159 (1,61 %)	31,45 %	10,77 %
5.	Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	1 276 (2,76 %)	811 (2,53 %)	00:00:34	248 (2,51 %)	29,84 %	14,97 %
6.	Cindie Dheilly - RESIDE Immobilier Montargis	1 014 (2,20 %)	590 (1,84 %)	00:00:38	201 (2,03 %)	36,82 %	17,36 %
7.	Equipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	776 (1,68 %)	476 (1,48 %)	00:00:34	90 (0,91 %)	34,44 %	15,34 %
8.	Vente - Maison sur sous sol aménagé - secteur Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	689 (1,49 %)	540 (1,68 %)	00:01:37	250 (2,83 %)	76,79 %	44,70 %
9.	Vente - Plain pied - A 800m du Collège d'Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	668 (1,45 %)	556 (1,73 %)	00:01:53	254 (2,67 %)	77,27 %	45,81 %
10.	Nature et caractère-Vente-Château Landon - RESIDE Immobilier Montargis	647 (1,40 %)	516 (1,61 %)	00:02:34	320 (3,24 %)	78,12 %	57,19 %

Sur la période 1er avril - 30 juin 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des **résultats de recherche** : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la **page de recherche** : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la **page d'accueil** : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page de **profil agent de Lisa** : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gallet/>

5 - la page de **profil agent d'Alex** : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

6 - la page de **profil agent de Cindie** : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/cindie-dheilly/>

7 - la page de présentation de l'équipe : <https://www.reside-immobilier.fr/equipe/>



La page des résultats de recherche et la page de recherche concentrent la part la plus importante du trafic. Ensuite arrivent les pages profil des différents conseillers. On en conclut donc que la très grande majorité du trafic se concentre sur la consultation des annonces et la recherche. Nos visiteurs sont donc plutôt des acheteurs et l'amélioration de leur expérience ne doit donc pas être négligée. **Une juste balance entre des pages adressées aux acheteurs et aux vendeurs semble le bon compromis pour ne pas perdre de vue que nous souhaitons avant tout séduire et embarquer des clients vendeurs.**

Voyons dans le détail quels éléments sont les plus recherchés dans le module de recherche avancé :

- > ensemble des résultats de recherche, sans critères
- > Amilly
- > Montargis
- > status vente + maison
- > maison tout seul
- > maison + Amilly

La recherche la plus effectuée est faite sur l'ensemble des biens à la vente par l'agence, sans aucun filtre.

Viennent ensuite les recherches ciblées sur des localisations particulières : Amilly et Montargis, sur le type maison. Les utilisateurs ne semblent pas comprendre intuitivement la différence entre les 2 types de recherche (à orienter).

A date le status est défini comme suit : Vente / Location.

Dans un soucis de compréhension celui-ci a été changé le 1er juillet pour : Acheter / louer afin de permettre aux visiteurs de bien le comprendre de leur point de vue. Nous verrons si cela a un effet sur les recherches et leur compréhension observée.

Classement des annonces les plus consultées sur la période 1er avril - 30 juin 2021 :

1 - Maison plein pied Exclusivité 165K Amilly Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-plein-pied-exclusivite-vente-amilly/>
583 consultations

2 - Maison vente Amilly Exclusivité 119K Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-maison-sur-sous-sol-amenage-secteur-amilly/>
563 consultations

Maison plein pied – Exclusivité – Vente – Amilly

EXCLUSIVITÉ SOUS COMPROMIS

Amilly



6 Ajouter plus

Vente – Maison sur sous sol aménagé – secteur Amilly

EN VENTE EXCLUSIVITÉ

Amilly



4 Ajouter plus

119.000€



3 - Maison plein pied Amilly 194K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-plain-pied-a-800m-du-college-damilly/>
544 consultations

4 - Maison vente chateau Landon 367K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/nature-et-caractere-vente-chateau-landon/>
512 consultation

Vente – Plain pied – A 800m du Collège d'Amilly

194.000€

A VOIR ABSOLUMENT EN VENTE

Amilly



Nature et caractère-Vente-Château Landon

367.500€

COUP DE CŒUR EN VENTE

Montargis

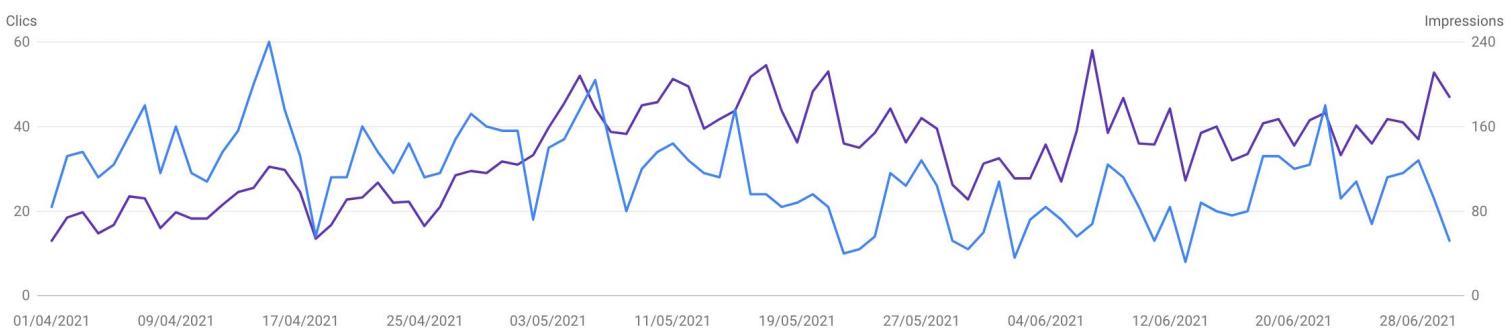
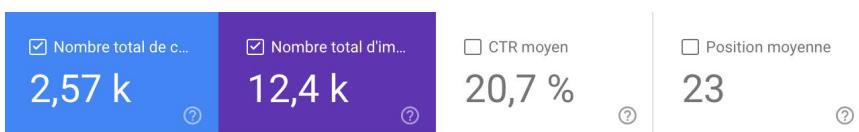


5 - Maison Villemandeur Exclusivité 159K Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/secteur-recherche-vente-villemandeur/>
406 consultations

Sur les 5 annonces les plus consultées, 3 sont des exclusivités.

Amilly, Villemandeur sont les secteurs les plus prisés et les maisons qui semblent le plus être consultées sont des maison de type pavillon familial, au dessus de 150K.

KPI globaux : Search Console





Impressions et taux de clic (CTR) ↗ et ↘

Le nombre total de clics correspond au nombre de fois qu'un utilisateur à cliqué pour accéder au site www.reside-immobilier.fr. Sur la période 1er avril - 30 juin Google a observé 2570 clics sur notre site.

Le nombre total d'impressions correspond au nombre de fois qu'un internaute à vu un lien vers notre site dans les résultats de recherche Google (appelés SERP). Dans notre cas il correspond à 12,4K sur la période.

Quant au CTR (Click Through Rate) ou taux de clic, c'est le pourcentage d'impressions ayant abouti à un clic. Sur 12 400 personnes ayant vu notre site 2500 ont cliqué pour y accéder, cela représente donc 20,7% des personnes exposées.

Requêtes et mots clés

Requêtes les plus fréquent...	↓ Clics	Impressions
reside immobilier	1 034	1 275
reside immobilier montargis	262	358
reside montargis	164	216
réside immobilier	84	114
alexandre retamar	54	104
agence immobilière montargis	46	121
remax montargis	33	84
william darracq	21	78
immobilier reside	21	28
lisa gaillet	17	33
reside	8	240
cindie dheilly	8	15
reside immobilier rue de vaublanc montargis	7	8
agence immobilière	6	37
immobilier montargis	5	98
agence immobiliere montargis	4	149
agence immobilière chalette sur loing	4	15
resid immobilier montargis	4	6
resid immobilier	3	26
agence immo montargis	3	24
local commercial montargis	3	13
immo montargis	2	24



On constate la prise de conscience des utilisateurs pour le changement de marque et l'appropriation du nouveau nom «RESIDE Immobilier». « Remax montargis », ancien nom de l'agence passe en 7ème position (au lieu de 5ème au 1er trimestre), ce qui prouve que la marque RESIDE est de mieux en mieux assimilée et que la dissociation de REMAX commence à s'observer. mMtre en place des campagnes de notoriété voir une page de destination expliquant la transition ?!

L'importance géographique est à noter avec un volume de recherches élevé sur «reside immobilier montargis » et «reside montargis» ce qui met en évidence 2 types de campagnes marketing envisageables : promotion locale Google, via les réseaux sociaux et création de landing page dédiées « destination ». Les recherches sur les noms des conseillers sont aussi très présentes, ces pages méritent d'être optimisées et plus de « contenus humains » partagés.

Le terme générique « agence immobilière Montargis » fait aussi parti des 10 termes les plus utilisés, ce qui signifie que la stratégie SEO visant à faire remonter notre page sur ce terme générique fonctionne.

Position dans les SERP

La position moyenne correspond à la position moyenne de notre site dans les résultats de recherche Google. Elle est calculée à l'aide de la position la plus élevée chaque fois qu'il a été affiché dans les résultats de recherche.

Cette position est différente selon le mot clé tapé sur Google et elle dépend d'un grand nombre de critères comme les métadonnées renseignées, l'expertise démontrée sur le site, son maillage interne, son netlinking, la pertinence de son SEO, la rapidité... Il convient donc de travailler plusieurs landing pages, un blog et actualiser le site régulièrement pour maintenir et améliorer cette position. Le réseau de recherche Google est très concurrentiel et il faut plusieurs mois / années à un site pour améliorer sa position. Des actions sont déjà en cours et continuent de faire leurs preuves.

Historique des positions du site <https://www.reside-immobilier.fr> :

- > Décembre : position 19
- > Janvier : position 16,2
- > Février : position 16,2
- > Mars : position 14,3
- > Avril : position 11,1
- > Mai : position 26,2
- > Juin : position 25,7

Le 1er juillet 2021 :

En page 2 sur le mot clé « immobilier montargis » (position 15 hors annonce)

En page 2 sur le mot clé « agence immobilière montargis » (position 11 hors annonces) qui est le seul mot clé réellement travaillé à date sur la page d'accueil.

Pour remonter dans les résultats de recherche il nous faut bien connaître nos clients potentiels, leurs requêtes pour vendre / acheter une maison.

KPI globaux : Google Analytics

3ème trimestre 2021 - 1er juillet - 30 septembre



Utilisateurs et sessions ↲

Entre le 1er juillet et le 30 septembre le site www.reside-immobilier.fr à reçu 3991 utilisateurs dont 3598 nouveaux utilisateurs soit 75,9% du trafic. Les utilisateurs revenant sur le site représentent 24,1% du trafic soit 1145 utilisateur.

Ce sont en tout 7273 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site). Les premiers mois (voir années) après la création d'un site on observe particulièrement un trafic de nouveaux utilisateurs qui découvrent le site pour la première fois. Naturellement quand les utilisateurs ont connaissance du site, après des campagnes de notoriété, les taux auront tendance à changer et le nombre de visiteurs revenants à augmenter.

Objectif : augmenter le nombre de visiteurs qui reviennent avec des actions de fidélisation.

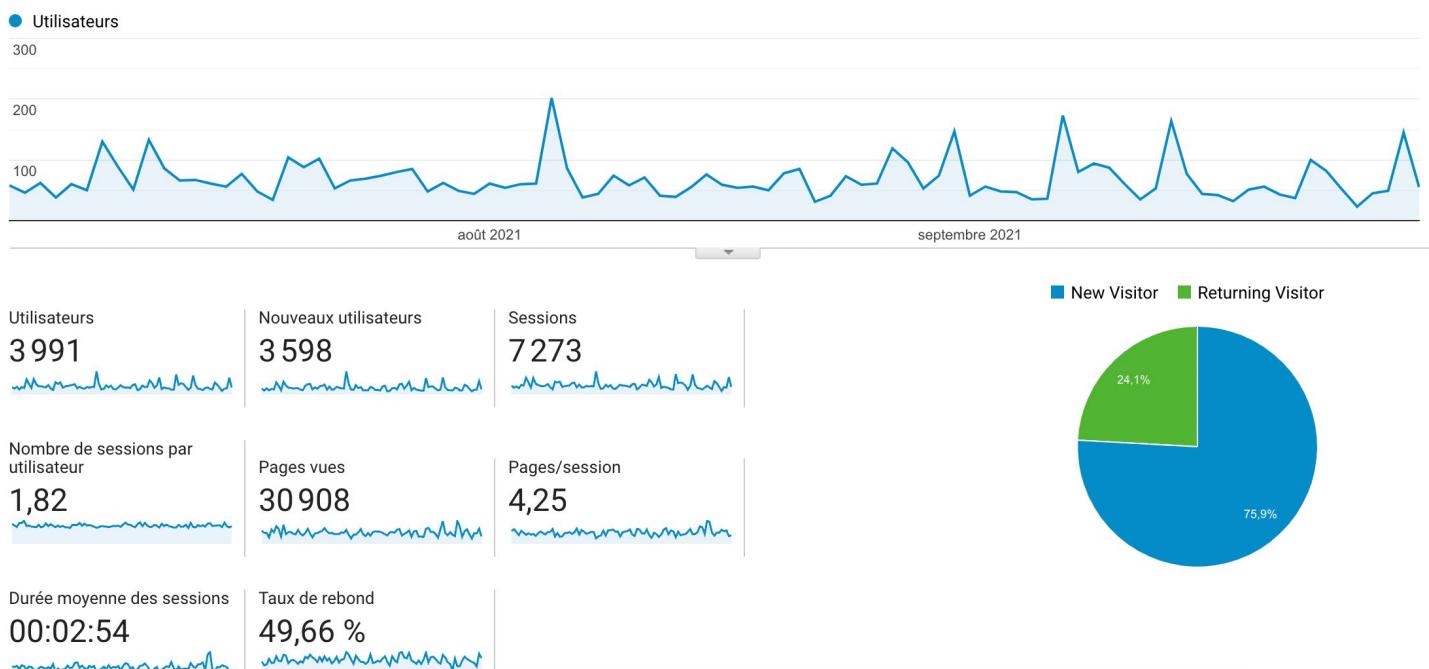
Pages vues, fréquence de visite ↴

Ces indicateurs vont nous permettre de savoir quelles sont les pages de destination qui attirent le plus d'utilisateurs.

A date le site ne possède que peu de pages, celles que nous allons considérer comme basiques et primordiales à la navigation sur un site immobilier.

L'analyse des requêtes Google, la connaissance du marché et de l'environnement concurrentiel permettent d'identifier les différentes landing pages à créer (ex : estimation immobilière, acheter à Montargis...). De nombreuses landing pages sont en cours de construction et seront maillées au site et promu à travers des campagnes marketing pour identifier leur potentiel. Ces éléments, comme les position 0 Google, les recherches associées et questions fréquemment posées nous permettront aussi de créer et alimenter un blog autour des interrogations des utilisateurs sur le marché immobilier français.

Le nombre moyen de page vues par session de 4,25 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 à 3 propriétés différentes (chiffre en baisse depuis le 1er trimestre 2021 : raison ?).





Taux de rebond ↵

Le taux de rebond indique la proportion d'utilisateurs quittant le site sans même naviguer dessus. Il s'agit du taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages.

Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen étant situé autour de 49,66% cela est plutôt positif considérant un environnement moyen. Cependant dans le secteur de l'immobilier le taux de rebond doit au plus bas étant donné que les utilisateurs viennent avec l'objectif de consulter les annonces immobilières.

Questionnement : nos utilisateurs ont-ils du mal à trouver nos annonces ? Le site est-il trop lent ? mal affiché sur les devices utilisés ?

Depuis la création du site l'ambition a été de se concentrer sur les vendeurs et non les acheteurs, pour cela, aucune barre de recherche ou de moyen de consulter les propriétés n'a été affiché en page d'accueil de manière volontaire.

Depuis le 26 avril 2021 le header a été changé pour s'adresser toujours aux vendeurs mais avec un CTA (Call to action) destiné à créer du lead, générer des contacts vendeurs.

Axes d'amélioration : ajouter un CTA permettant de consulter les propriétés dès le header ? ajouter une sous section au header avec barre de recherche ? Attendre de voir l'évolution des données avec le nouveau header «vendeurs» uniquement ?

Temps passé par les utilisateurs ↴

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 2:54 minutes, ce qui est dans la moyenne. Sachant que pour un site immobilier, un temps minimum de 2,5 minutes commence à être intéressant et la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc dans la moyenne.

Comment augmenter toujours plus ce temps passé : en incitant le visiteur à parcourir d'autres pages, à consulter d'autres propriétés ou informations complémentaires pour l'orienter dans son achat comme des articles de blog sur divers sujets connexes : obligations diagnostic, constitution d'un dossier de prêt, les étapes clés d'une vente / d'un achat réussi...

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période 44% de nos utilisateurs proviennent de la région Centre et 41% d'Ile de France. Il me semble donc pertinent de parler à ces deux cibles. Prenons en considération toutefois que les 2 régions étant assez proches géographiquement le trafic de villes comme Nemours, Dordives, Souppes qui sont des zones intermédiaires est probablement aspiré et compté comme issu de Paris.

Aussi, bien qu'une grande partie des visites soient considérées comme en provenance de l'Ile de France, les agents rapportent que les clients parisiens sont plus dur à fidéliser et à contenter que les clients montargois. Ils sont aussi plus «volatiles» du fait de leur zone de recherche plus étendue autour de Paris.

D'un point de vue technique 77% du trafic est réalisé sur mobile contre 20% sur desktop et 3% sur tablette. Nos utilisateurs utilisent à 40% Android et 41% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Google Chrome et Safari.

Il conviendra de prioriser les adaptations mobile friendly pour faciliter la navigation de nos utilisateurs et de tester le site après chaque modification sur les deux principaux moteurs de recherches utilisés.



Pages et annonces les plus consultées ↗

Sur la période ce sont 30 908 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page ?	Pages vues ? ↓	Vues uniques ?	Temps moyen passé sur la page ?	Entrées ?	Taux de rebond ?	Sorties (en %) ?
		30 908 % du total: 100,00 % (30 908)	21 828 % du total: 100,00 % (21 828)	00:00:53 Valeur moy. pour la vue: 00:00:53 (0,00 %)	7 273 % du total: 100,00 % (7 273)	49,66 % Valeur moy. pour la vue: 49,66 % (0,00 %)	23,53 % Valeur moy. pour la vue: 23,53 % (0,00 %)
1.	Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	6 842 (22,14 %)	4 310 (19,75 %)	00:00:29	258 (3,55 %)	54,65 %	12,45 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	4 161 (13,46 %)	2 478 (11,35 %)	00:00:45	344 (4,73 %)	27,62 %	14,61 %
3.	RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	4 098 (13,26 %)	2 699 (12,36 %)	00:00:54	2 474 (34,02 %)	13,62 %	17,28 %
4.	Lisa Gaillet - RESIDE Immobilier Montargis	848 (2,74 %)	513 (2,35 %)	00:00:31	132 (1,81 %)	27,27 %	13,09 %
5.	Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	749 (2,42 %)	486 (2,23 %)	00:00:35	127 (1,75 %)	24,41 %	14,29 %
6.	Equipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	466 (1,51 %)	269 (1,23 %)	00:00:37	51 (0,70 %)	43,14 %	18,88 %
7.	Demeure de prestige à Fontainebleau - RESIDE Immobilier Montargis	465 (1,50 %)	400 (1,83 %)	00:03:31	396 (5,44 %)	89,39 %	84,30 %
8.	Cindie Dheilly - RESIDE Immobilier Montargis	463 (1,50 %)	292 (1,34 %)	00:00:29	87 (1,20 %)	40,23 %	19,44 %
9.	Posez vos valises - Vente - Montargis - RESIDE Immobilier Montargis	448 (1,45 %)	354 (1,62 %)	00:01:52	214 (2,94 %)	71,96 %	50,89 %
10.	Vente - Amilly - Pavillon Rénové - RESIDE Immobilier Montargis	402 (1,30 %)	348 (1,59 %)	00:01:26	116 (1,59 %)	83,62 %	36,32 %

Sur la période 1er juillet - 30 septembre 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des **résultats de recherche** : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la **page de recherche** : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la **page d'accueil** : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page de **profil agent de Lisa** : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gaillet/>

5 - la page de **profil agent d'Alex** : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

6 - la page de présentation de l'équipe : <https://www.reside-immobilier.fr/equipe/>

7 - la page de la propriété à 1,26 millions Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-propriete-foret-de-fontainebleau/>



La page des résultats de recherche et la page de recherche concentrent la part la plus importante du trafic. Ensuite arrivent les pages profil des différents conseillers. On en conclut donc que la très grande majorité du trafic se concentre sur la consultation des annonces et la recherche. Nos visiteurs sont donc plutôt des acheteurs et l'amélioration de leur expérience ne doit donc pas être négligée. **Une juste balance entre des pages adressées aux acheteurs et aux vendeurs semble le bon compromis pour ne pas perdre de vue que nous souhaitons avant tout séduire et embarquer des clients vendeurs.**

Voyons dans le détail quels éléments sont les plus recherchés dans le module de recherche avancé :

- > Amilly
- > ensemble des résultats de recherche, sans critères
- > status vente + maison
- > maison tout seul
- > Montargis
- > maison + Amilly

La recherche la plus effectuée est faite sur le secteur Amilly. Vient ensuite la recherche sur l'ensemble des biens à la vente par l'agence, sans aucun filtre.

Les recherches ciblées sur des localisations particulières : Amilly et Montargis, sur le type maison. **Les utilisateurs ne semblent pas comprendre intuitivement la différence entre les 2 types de recherche (à orienter).**

A date le status est défini comme suit : Vente / Location.

Dans un soucis de compréhension celui-ci a été changé le 1er juillet pour : Acheter / louer afin de permettre aux visiteurs de bien le comprendre de leur point de vue. Nous verrons si cela a un effet sur les recherches et leur compréhension observée.

Classement des annonces les plus consultées sur la période 1er juillet - 30 septembre 2021 :

1 - Demeure de prestige Fontainebleau 1,2M Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/demeure-de-prestige-fontainebleau/>
465 consultations

2 - Maison Montargis 216K Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/posez-vos-valises-vente-montargis/>
448 consultations

The screenshot shows a real estate listing for a "DEMEURE DE PRESTIGE À FONTAINBLEAU" priced at 1,260,000€. It features a large, modern house with a stone facade and a tiled roof, surrounded by a well-maintained garden. The listing includes a contact phone number (06 64 35 76 86) and email (alexandre.retamar@reside-immobilier.fr). A "Je veux visiter" button is visible. At the bottom, there are links for "DESCRIPTION", "PHOTOS", "DETAILS", and "Contacter Alexandre".

The screenshot shows a real estate listing titled "Posez vos valises – Vente – Montargis" for a house in Montargis, priced at 216,000€. The listing includes a photo of a white bungalow with a red roof and a stone wall, and two smaller photos of interior rooms. A "11 Ajouter plus" button is visible. At the bottom, there are links for "Maison", "130", "5", "0", and "1963".



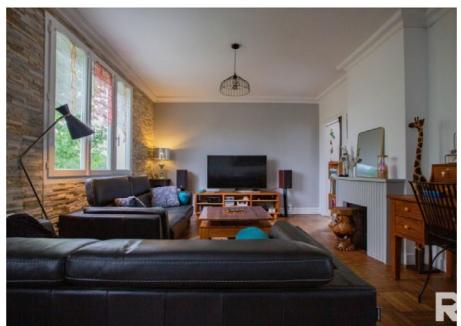
3 - Maison rénovée Amilly 184K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-amilly-pavillon-renove/>
402 consultations

4 - Propriété de 2 habitations Vimory 367K Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-vente-montargis/>
386 consultations

Vente – Amilly – Pavillon Rénové

EN VENTE EXCLUSIVITÉ

Amilly



12 Ajouter plus

184.000€

Propriété de deux habitaions – Vente – Villemandeur

A VOIR ABSOLUMENT EN VENTE

Villemandeur



12 Ajouter plus

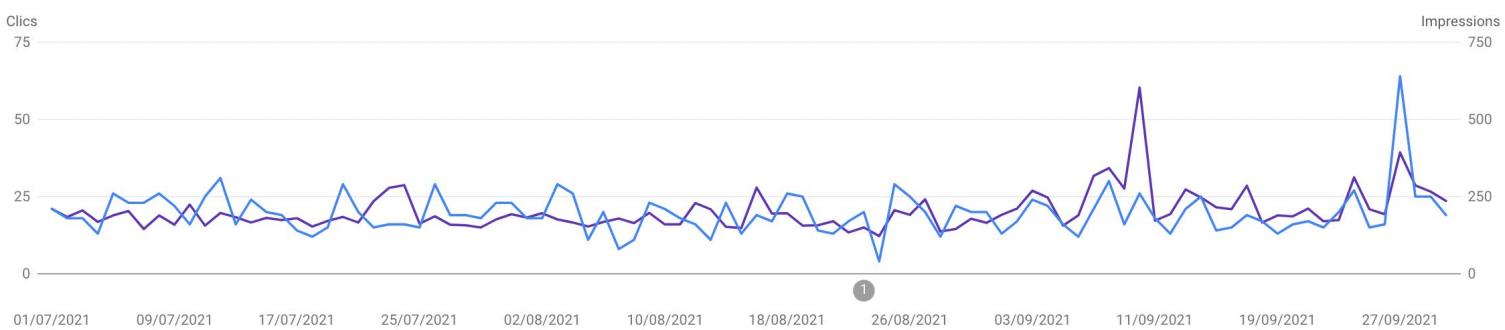
367.500€

Sur les 4 annonces les plus consultées, 2 sont des exclusivités, 1 a un status inconnu (annonce supprimée) et 1 est un mandat simple.

Amilly, Montargis, Pannes et Villemandeur sont les secteurs les plus prisés et les maisons qui semblent le plus être consultées sont des propriétés au delà de 200K.

KPI globaux : Search Console

<input checked="" type="checkbox"/> Nombre total de c... 1,8 k	<input checked="" type="checkbox"/> Nombre total d'im... 18,6 k	<input type="checkbox"/> CTR moyen 9,7 %	<input type="checkbox"/> Position moyenne 27,6
--	---	--	--





Impressions et taux de clic (CTR) ↗ et ↘

Le nombre total de clics correspond au nombre de fois qu'un utilisateur à cliqué pour accéder au site www.reside-immobilier.fr. Sur la période 1er juillet - 30 septembre Google a observé 1804 clics sur notre site.

Le nombre total d'impressions correspond au nombre de fois qu'un internaute à vu un lien vers notre site dans les résultats de recherche Google (appelés SERP). Dans notre cas il correspond à 18 617 sur la période. Quant au CTR (Click Through Rate) ou taux de clic, c'est le pourcentage d'impressions ayant abouti à un clic. Sur 18 617 personnes ayant vu notre site 1804 ont cliqué pour y accéder, cela représente donc 9,7% des personnes exposées.

Requêtes et mots clés

Requêtes les plus fréquent...	↓ Clics	Impressions
reside immobilier	656	951
reside immobilier montargis	153	223
reside montargis	124	163
agence immobilière montargis	79	349
réside immobilier	51	74
alexandre retamar	49	87
lisa gaillet	25	44
william darracq	17	54
agence immobilière	16	105
remax montargis	13	35
cindie dheilly	13	22
immobilier montargis	11	199
agence immobiliere montargis	9	187
immo montargis	8	125
agence immobilière chalette sur loing	8	40
reside	4	418
immobilier chalette sur loing	4	39
resid immobilier	4	21
agence immobilier montargis	4	10
montargis immobilier	3	109



On constate la prise de conscience des utilisateurs pour le changement de marque et l'appropriation du nouveau nom «RESIDE Immobilier». En revanche, « Remax montargis », ancien nom de l'agence rapporte encore un volume de recherche élevé, il apparait donc essentiel de continuer de mettre en place des campagnes de notoriété voir une page de destination expliquant la transition ?!

L'importance géographique est à noter avec un volume de recherches élevé sur «reside montargis » ce qui met en évidence 2 types de campagnes marketing envisageables : promotion locale Google, via les réseaux sociaux et création de landing page dédiées « destination ». Les recherches sur les noms des conseillers sont aussi très présentes, ces pages méritent d'être optimisées et plus de « contenus humains » partagés.

Le terme générique « agence immobilière Montargis » fait aussi parti des 10 termes les plus utilisés, ce qui signifie que la stratégie SEO visant à faire remonter notre page sur ce terme générique fonctionne.

Position dans les SERP

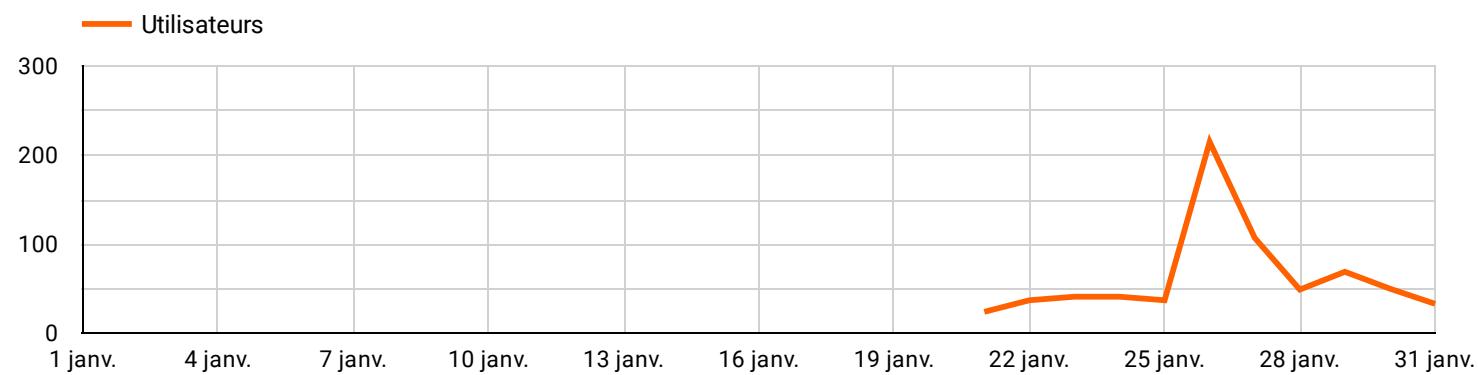
La position moyenne correspond à la position moyenne de notre site dans les résultats de recherche Google. Elle est calculée à l'aide de la position la plus élevée chaque fois qu'il a été affiché dans les résultats de recherche.

Cette position est différente selon le mot clé tapé sur Google et elle dépend d'un grand nombre de critères comme les métadonnées renseignées, l'expertise démontrée sur le site, son maillage interne, son netlinking, la pertinence de son SEO, la rapidité... Il convient donc de travailler plusieurs landing pages, un blog et actualiser le site régulièrement pour maintenir et améliorer cette position. Le réseau de recherche Google est très concurrentiel et il faut plusieurs mois / années à un site pour améliorer sa position. Des actions sont déjà en cours et continuent de faire leurs preuves.

Historique des positions du site <https://www.reside-immobilier.fr> :

- > Décembre : position 19
- > Janvier : position 16,2
- > Février : position 16,2
- > Mars : position 14,3
- > Avril : position 11,1
- > Mai : position 26,2
- > Juin : position 25,8
- > Juillet : position 26,9
- > Aout: position 26,4
- > Septembre : position 28,9

Depuis mai 2021 et la mise à jour de l'algorithme Google notre position a largement été impactée !
Mettre des mesures correctives en place > accompagnement sur projet SEO.



Utilisateurs

572

Nouveaux utilisateurs

572

Nombre de sessions par utilisateur

1,46

Sessions

834

Pages vues

3 777

Pages/session

4,53

Durée moyenne des sessions

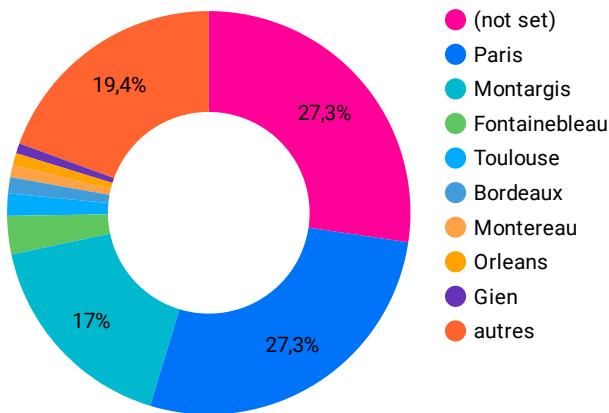
00:03:10

Taux de rebond

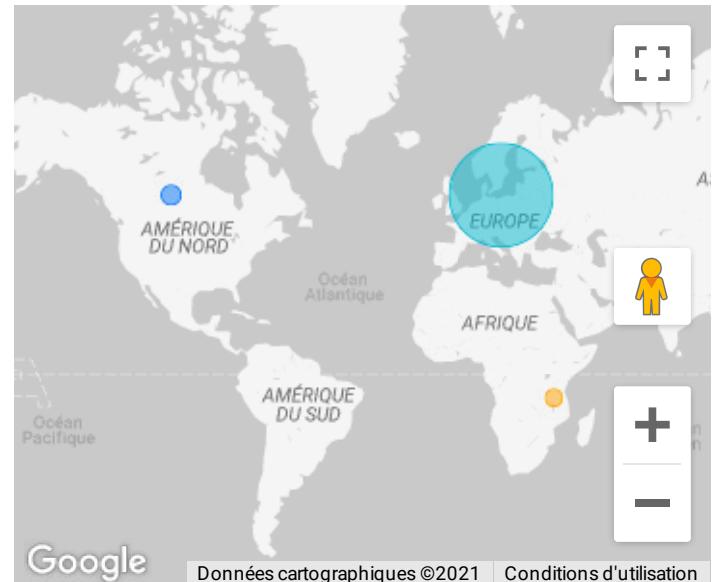
51,80 %

Let's learn a bit more about your users!

City breakdown



Pages performances



Ville	Utilisateurs	Nouvea...
1. (not set)	169	161
2. Paris	169	155
3. Montargis	105	95
4. Fontainebleau	19	19
5. Toulouse	11	10
6. Bordeaux	8	8
7. Montereau	6	6
8. Orleans	6	4
9. Lyon	5	5
... Gien	5	5

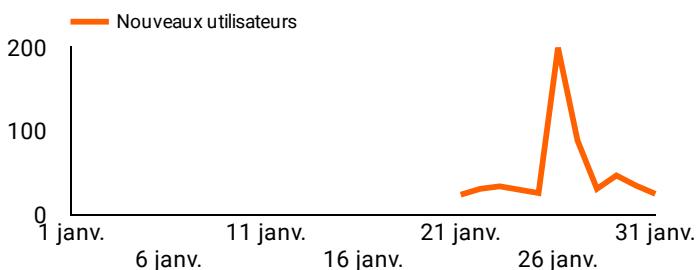
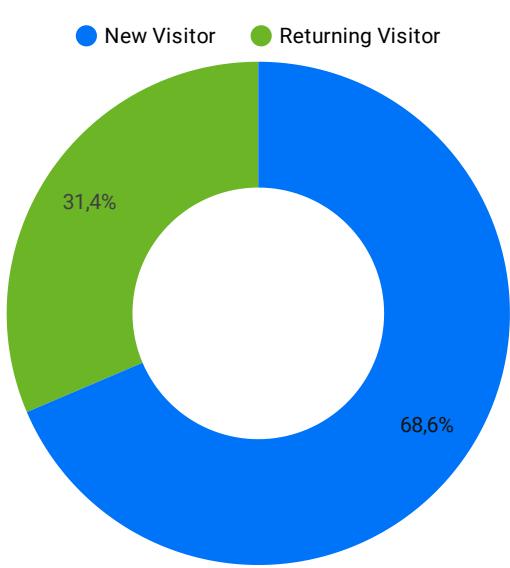
1 - 10 / 99

< >

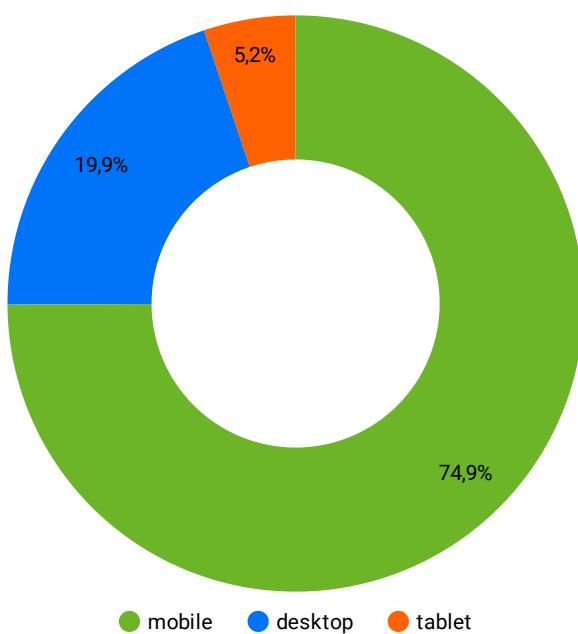
Page	Pages v...
1. /	389
2. /propriete/maison-familiale-vente...	217
3. /acheter-louer-bien-immobilier/	389
4. /resultats-de-recherche/?location[]...	95
5. /propriete/maison-villa-vente-pan...	50
6. /propriete/maison-a-vendre-chalet...	42
7. /propriete/navillon-familiale-vente...	25

1 - 10 / 496

< >



What device are people using?



Catégorie d'appareil	Sessions
1. mobile	625
2. desktop	166
3. tablet	43

KPI par mois

Maintenant que nous avons étudié les KPI globaux, c'est à dire sur l'ensemble de la période 20 janvier - 31 juin 2021, nous allons étudier les KPI mois par mois. Ensuite, nous étudierons leur évolution. Nous pourrons ainsi étudier et interpréter les KPI et fixer des objectifs.

Janvier 2021



KPI par mois (suite)



Janvier 2021

Utilisateurs et sessions

Entre le 20 et le 31 janvier 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 572 utilisateurs, la solution Google Analytics venant d'être implantée, la totalité des utilisateurs est considéré comme nouveaux utilisateurs soit 100% du trafic.

Ce sont en tout 834 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 4,53 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,46, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent plus d'une fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour janvier 2021 était situé autour de 51,80%.

Ce taux, même si il reste dans la moyenne, ne peut pas être considéré comme « bon » dans le secteur de l'immobilier car les visiteurs sont censés se rendre sur le site au moins pour consulter des annonces de biens immobiliers. Que se passe t'il ? Ont-il du mal à trouver la page qu'ils cherchent ? les CTA leur permettant de naviguer fluidement ? Y-a-t'il trop d'éléments ? le menu est-il assez visible ? le moyen de consulter les propriétés en ligne assez visible et haut dans la page ?

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 3:10 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont assez éparpillés. Ils sont situés entre Paris, Montargis, Bordeaux, Toulouse, Orléans, etc. avec une tendance majoritaire pour Paris et Montargis. 28% de nos utilisateurs proviennent de Paris et 22% de Montargis.

La provenance des utilisateurs du sud de la France est liée à la publication d'une maison à Bordeaux en décembre 2020 (le 12/12/2020), ce qui a augmenté la part du traffic provenant de cette région sur le mois de janvier également.



D'un point de vue technique 75% du trafic est réalisé sur mobile contre 20% sur desktop et 5% sur tablette. Nos utilisateurs utilisent à 57% Android et 42% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Safari pour 34% des utilisateurs, Android web view (affichage du site via une application) pour 31% d'entre eux et Google Chrome pour 24% des utilisateurs.

Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 3777 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page	Pages vues %	Vues uniques %	Temps moyen passé sur la page	Entrées %	Taux de rebond	Sorties (en %)
		3777 % du total: 100,00 % (3777)	2680 % du total: 71,01 % (2680)	00:00:54 Valeur moy. pour le vrai: 00:00:54 (0,00 %)	834 % du total: 100,00 % (834)	51,80 % Valeur moy. pour le vrai: 51,80 % (0,00 %)	22,08 % Valeur moy. pour le vrai: 22,08 % (0,00 %)
1.	Laque le sera votre future propriété ? RESIDE Immobilier Montargis	960 (25,42 %)	560 (20,90 %)	00:00:28	29 (3,48 %)	58,52 %	11,46 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	404 (10,70 %)	256 (9,55 %)	00:00:37	21 (2,57 %)	9,52 %	6,44 %
3.	RESIDE Immobilier Montargis - Agence Immobilière Montargis	391 (10,35 %)	275 (10,26 %)	00:00:39	264 (31,65 %)	9,85 %	14,83 %
4.	Maison familiale Vente Chalette sur Loing RESIDE Immobilier Montargis	337 (8,92 %)	201 (11,23 %)	00:02:09	285 (34,17 %)	91,58 %	83,09 %
5.	Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	152 (4,02 %)	87 (3,25 %)	00:00:30	19 (2,28 %)	5,76 %	10,53 %
6.	Maison à vendre Bellegarde - RESIDE Immobilier Montargis	89 (2,36 %)	48 (1,79 %)	00:04:01	25 (0,00 %)	86,00 %	87,08 %
7.	Maison Vente Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	68 (1,80 %)	66 (2,46 %)	00:00:42	5 (0,00 %)	80,00 %	23,53 %
8.	Lisa Gaillet - RESIDE Immobilier Montargis	55 (1,46 %)	41 (1,53 %)	00:00:27	13 (1,55 %)	23,08 %	12,73 %
9.	Maison - Vente - Montargis - RESIDE Immobilier Montargis	53 (1,40 %)	38 (1,42 %)	00:03:33	19 (2,20 %)	68,16 %	87,74 %

Sur la période 20 janvier - 31 janvier 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page propriété : Maison familiale vente Chalette sur loing 170K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-familiale-vente-chalette-sur-loing/>

5 - la page de profil agent d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

6 - Une maison à Bellegarde (annonce supprimée)



Un taux de rebond de 75% est observé sur la première page des résultats de recherches. Pourquoi ? Nous allons observer cette même donnée pour les mois suivants et proposerons des axes d'amélioration pour la suite si ce taux reste anormalement élevé.

On observe pour la propriété de Chalette (numéro 4 du classement des pages les plus consultées ce mois-ci) :

- un taux de rebond de plus de 90% expliqué notamment par la provenance du trafic sur cette page depuis Facebook mobile, les utilisateurs ont donc cliqué sur le lien de la propriété directement depuis le réseau social avec un intérêt déjà confirmé pour celle-ci en particulier.
- un temps de consultation de plus de 2 minutes

En conclusion : les entrées direct, d'autant plus en provenance d'un trafic issu des réseaux sociaux sont des entrées très qualifiées car le temps passé sur la page est important, les utilisateurs arrivent avec un réel intérêt pour le bien et consultent longement les informations. Les réseaux sociaux constituent une bonne porte d'entrée sur le site, à ne pas négliger.

Recommandation : partager systématiquement le lien d'une annonce lors de la publication d'un bien sur Facebook.

La page des résultats de recherche et la page de recherche concentrent la part la plus importante du trafic. Viennent ensuite la page d'accueil, la page profil agent d'Alexandre et des pages propriétés.

Même constat que pour l'ensemble de la période, la très grande majorité du trafic se concentre sur la consultation des annonces et la recherche. Nos visiteurs sont donc plutôt des acheteurs et l'amélioration de leur expérience ne doit donc pas être négligée.

Voyons dans le détail quels éléments sont les plus recherchés dans le module de recherche avancé :

- > ensemble des résultats de recherche, sans critères
- > maisons seul (sans status vente ou location précisé)
- > vente + maison
- > status vente
- > Amilly seul
- > Montargis seul

La recherche la plus effectuée est faite sur l'ensemble des biens à la vente par l'agence, sans filtre.

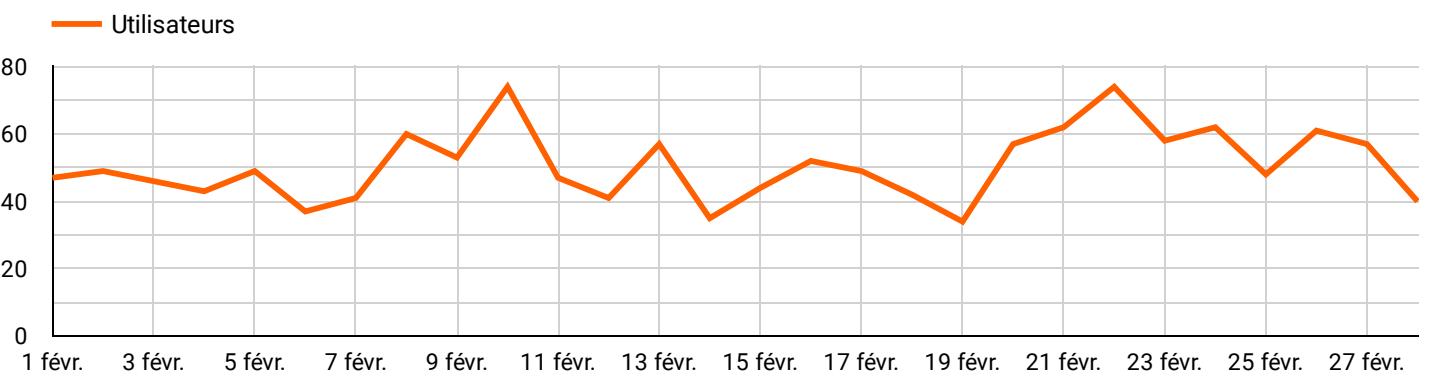
Quand les recherches sont affinées, les utilisateurs ciblent sur le status achat et le type maison. L'emplacement géographique révèle un intérêt sur les biens à la vente à Amilly et Montargis particulièrement.

Classement des annonces les plus consultées sur la période 20 Janvier - 31 janvier 2021 :

1 - Maison familiale vente Chalette sur loing 170K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-familiale-vente-chalette-sur-loing/>
217 consultations

2 - Maison à Bellegarde : annonce introuvable
89 consultations

3 - Maison en exclusivité à Montargis à 139K Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-vente-montargis/>



Utilisateurs

881



Nouveaux utilisateurs

826



Nombre de sessions par utilisateur

2,12



Sessions

1 864



Pages vues

11 476



Pages/session

6,16



Durée moyenne des sessions

00:05:10



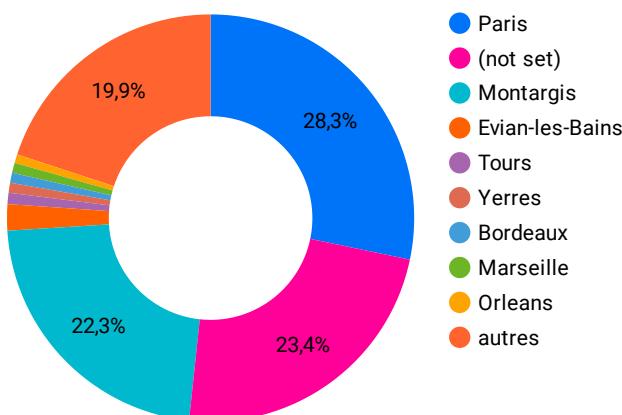
Taux de rebond

30,69 %



Let's learn a bit more about your users!

City breakdown



Pages performances



Ville	Utilisateurs	Nouvea...
1. Paris	285	225
2. (not set)	236	195
3. Montargis	225	187
4. Evian-les-Bains	21	12
5. Tours	9	8
6. Yerres	8	8
7. Marseille	8	6
8. Bordeaux	8	5
9. Shanghai	7	7
... Orleans	7	7

Page	Pages v...
1. /	1 296
2. /acheter-louer-bien-immobilier/	1 404
3. /resultats-de-recherche/?location=...	284
4. /agent/lisa-gaillet/	206
5. /propriete/jolie-maison-sur-sous-s...	156
6. /propriete/vente-maison-exclusivit...	140
7. /propriete/maison-vente-villenan...	140



KPI par mois

Février 2021



Février 2021

Utilisateurs et sessions

Entre le 1 et le 28 février 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 1116 utilisateurs dont 826 soit 74% sont des nouveaux utilisateurs et 290 soit 26% sont des utilisateurs qui reviennent (ayant déjà visité le site).

Ce sont en tout 1864 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 6,16 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 4 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 2,12, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent plus de deux fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour février 2021 était situé autour de 30,69%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 5:10 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre Paris pour 28% d'entre eux et Montargis pour 22% d'entre eux.

D'un point de vue technique 63% du trafic est réalisé sur mobile contre 33% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 48% Android et 52% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 42% des utilisateurs, Safari pour 35% des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 6% d'entre eux.



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 11 476 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page	Pages vues ↓	Vues uniques	Temps moyen passé sur la page	Entrées	Taux de rebond	Sorties (en %)
		11 476 % du total: 00,00 % (11476)	7 585 % du total: 00,00 % (7585)	00:01:00 Valeur moy. pour la vue: 00:01:00 (0,00 %)	1 864 % du total: 00,00 % (1864)	30,69 % Valeur moy. pour la vue: 30,69 % (0,00 %)	16,24 % Valeur moy. pour la vue: 16,24 % (0,00 %)
1.	Laque le sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	3 103 (27,04 %)	1 779 (23,44 %)	00:00:35	130 (6,97 %)	40,00 %	12,15 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	1 455 (12,68 %)	851 (1,12 %)	00:00:36	109 (5,88 %)	26,61 %	10,52 %
3.	RESIDE Immobilier Agence Immobilière Montargis	975 (8,50 %)	708 (0,93 %)	00:00:44	666 (35,73 %)	12,01 %	17,85 %
4.	Lisa Gaillet - RESIDE Immobilier Montargis	432 (3,76 %)	203 (2,66 %)	00:00:37	42 (2,26 %)	16,67 %	9,72 %
5.	RESIDE Immobilier Montargis - Agence Immobilière Montargis	345 (3,01 %)	247 (3,26 %)	00:01:14	231 (2,29 %)	11,69 %	18,84 %
6.	Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	235 (2,05 %)	135 (1,79 %)	00:00:45	49 (2,63 %)	10,20 %	14,47 %
7.	Vente- Maison- Exclusivité - RESIDE Immobilier Montargis	215 (1,87 %)	144 (1,98 %)	00:01:56	35 (1,88 %)	57,14 %	28,84 %
8.	Elémentor #26057 - RESIDE Immobilier Montargis	172 (1,50 %)	12 (0,16 %)	00:01:37	6 (0,32 %)	0,00 %	3,49 %
9.	Villa moderne Villemandeur - RESIDE Immobilier Montargis	169 (1,42 %)	15 (0,21 %)	00:02:14	8 (0,43 %)	75,00 %	5,92 %
10.	Jolie maison sur sous-sol-Vente-Montargis - RESIDE Immobilier Montargis	156 (1,36 %)	103 (1,44 %)	00:03:09	33 (1,77 %)	60,61 %	32,69 %

Sur la période 1 - 28 février 2021, les pages les plus consultées du site sont :

- 1** - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>
- 2** - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>
- 3** - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>
- 4** - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gaillet/>
- 5** - la page agence Montargis : <https://www.reside-immobilier.fr/agence-montargis/>
- 6** - la page de profil agent d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>



Un taux de rebond de 40% est observé sur la première page des résultats de recherches contre 75% en janvier. Pourquoi ? Nous avons observé courant février que la liste des annonces n'apparaissait qu'après la ligne de flotaison, après plusieurs mouvements de scroll. Un retour utilisatrice nous laissait aussi entendre qu'elle ne trouvait pas de façon intuitive les annonces et quittait la page en pensant qu'aucun résultat n'apparaissait pour sa requête. En janvier 2021 nous avons donc décidé de changer la structure de la page comme suit :

- V1 : une autre page est définie comme la page de recherche, l'utilisateur l'atteint après avoir cliqué sur le CTA « cehrcher » de la barre de recherche (même si aucun critère n'est renseigné)
- V2 : un module contenant l'ensemble des propriétés est ajouté directement sur la page de recherche (= page acheter / louer) ainsi les utilisateurs ont 2 fois plus de chance de trouver la liste de nos propriétés : en page acheter / louer ET en page des résultats de recherche (Laquelle sera votre future propriété)
- V3 : les blocs de texte servant au référencement sont passés sous la liste des propriétés; le contenu est réhaussé pour que la liste des propriétés passe avant la ligne de flotaison, le header est revu et diminué et l'ensemble du graphisme de la page est retravaillé (tout fin avril 2021).

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

février 2021

Période de comparaison

janvier 2021

Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.

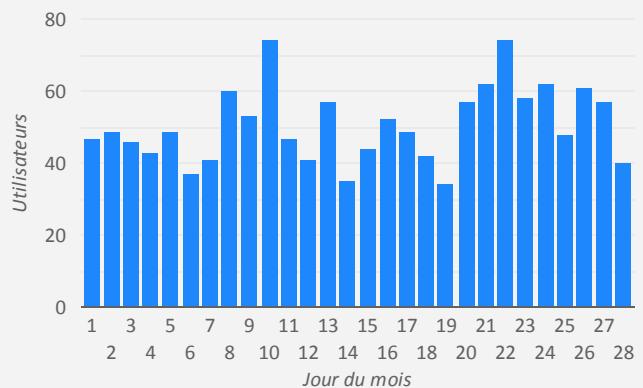


881

Visiteurs

54.0%

Précédent :
572



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



826

Nouveaux utilisateurs

⬆ 44.4%

Précédent:
572



290

Retour visiteurs

⬆ 139.7%

Précédent :
121

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



1864

Sessions

⬆ 123.5%

Précédent :
834

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



05:10

min sec

⬆ 63.0%

Précédent :
03:10

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



11 476

Page vues

▲ 203.8%

Précédent :
3 777

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



6,16

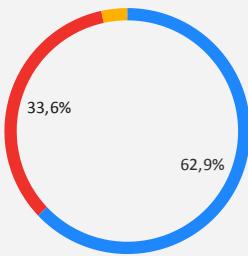
Pages par session

▲ 35.9%

Précédent :
4,53

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	2 598
	desktop	715
	tablet	81



Sessions par navigateur

Chrome	872	
Safari	590	
Edge	101	
Samsung Internet	92	
Firefox	71	

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



30,69 %

Taux de rebond

⬇ -40.8%

Précédent :
51,80 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %
m.facebook.c...	49	65 %
facebook.com	21	48 %

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages vues ..	Bounce %
/villa-moderne-villemand...	162	83 %
/propriete/jolie-maison-s...	156	61 %
/propriete/maison-vente...	149	58 %
/propriete/vente-maison...	140	46 %
/propriete/maison-vente...	129	77 %
/propriete/pavillon-famill...	125	60 %
/agent/lisa-gaillet/page/2/	113	50 %
/propriete/maison-villa-v...	112	66 %
/resultats-de-recherche/...	111	71 %
/equipe/	107	45 %

Sources de trafic

google	1119
(direct)	527
bing	64
m.facebook.com	49
l.facebook.com	22



105,0

Trafic réseaux sociaux



Facebook

92

Instagra...

11

Instagram

2

Source & support trafic



google / organic	1119	
(direct) / (none)	527	
bing / organic	64	
m.facebook.com / referral	49	
l.facebook.com / referral	22	

Pages vues



/acheter-louer-bien-immobilier/	1 404	
/	1 296	
/resultats-de-recherche/?location[]=&bedrooms=&...	284	
/agent/lisa-gallet/	206	
/villa-amilly/	168	
/resultats-de-recherche/page/2/?location[0]=&bed...	163	
/villa-moderne-villemandeur/	162	
/propriete/jolie-maison-sur-sous-sol-vente-montar...	156	
/resultats-de-recherche/page/3/?location[0]=&bed...	155	
/propriete/maison-vente-villemandeur/	149	

Sessions par région



Centre-Val de Loire	864	
Ile-de-France	670	
Auvergne-Rhone-Alpes	140	
Nouvelle-Aquitaine	30	

Comparaison Jan VS Fev



Janvier VS Février 2021

Utilisateurs et sessions

Augmentation du nombre de visiteurs de 54%. Le nombre de visiteurs qui reviennent augmente de 139%, ce qui est bon signe, les clients potentiels (qu'ils soient vendeurs ou acheteurs) commencent à nous identifier ont le réflex de revenir sur le site.

Quant au nombre de session il augmente de 123% pour passer de 834 à 1864 et la durée moyenne d'une session passe de 3 à 5 minutes.

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 5:10 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Tous les indicateurs sont positifs, plus d'internautes découvrent le site, ils sont plus nombreux à revenir aussi et passent plus de temps sur le site.

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite

Le nombre total de pages vues augmente tout comme le nombre moyen de page vues par session qui passe de 4,53 à 6,16.

Le taux de rebond diminue considérablement et passe de 51,80% à 30,69% ce qui représente 40% de diminution, un indicateur positif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages).

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour février 2021 était situé autour de 30,69%.

Les pages présentant le taux de rebond le plus élevé du site sont toute des pages propriétés, nous l'interprétons de la façon suivante : une grande partie des utilisateurs est venue se renseigner sur un bien particulier vu sur un site immobilier ou sur les réseaux sociaux.

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre Paris pour 28% d'entre eux et Montargis pour 22% d'entre eux.

D'un point de vue technique 63% du trafic est réalisé sur mobile contre 33% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 48% Android et 52% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 42% des utilisateurs, Safari pour 35% des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 6% d'entre eux.



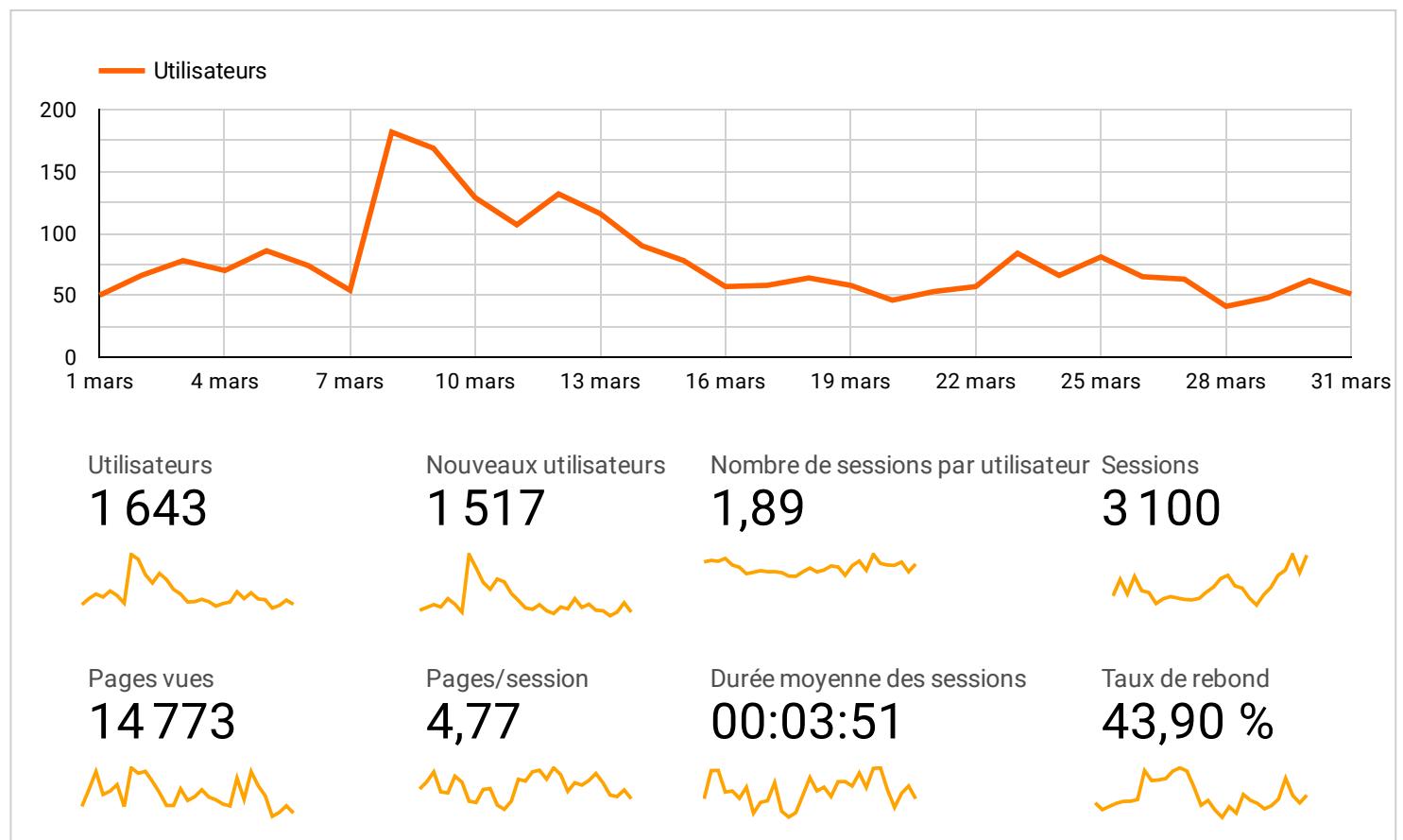
Source et destination du trafic

60% du trafic est généré par Google soit 1100 sessions sur 1800 au total. Juste derrière on observe le trafic direct 527 sessions soit 28% du trafic et 5% du trafic est issu des réseaux sociaux soit 105 sessions.

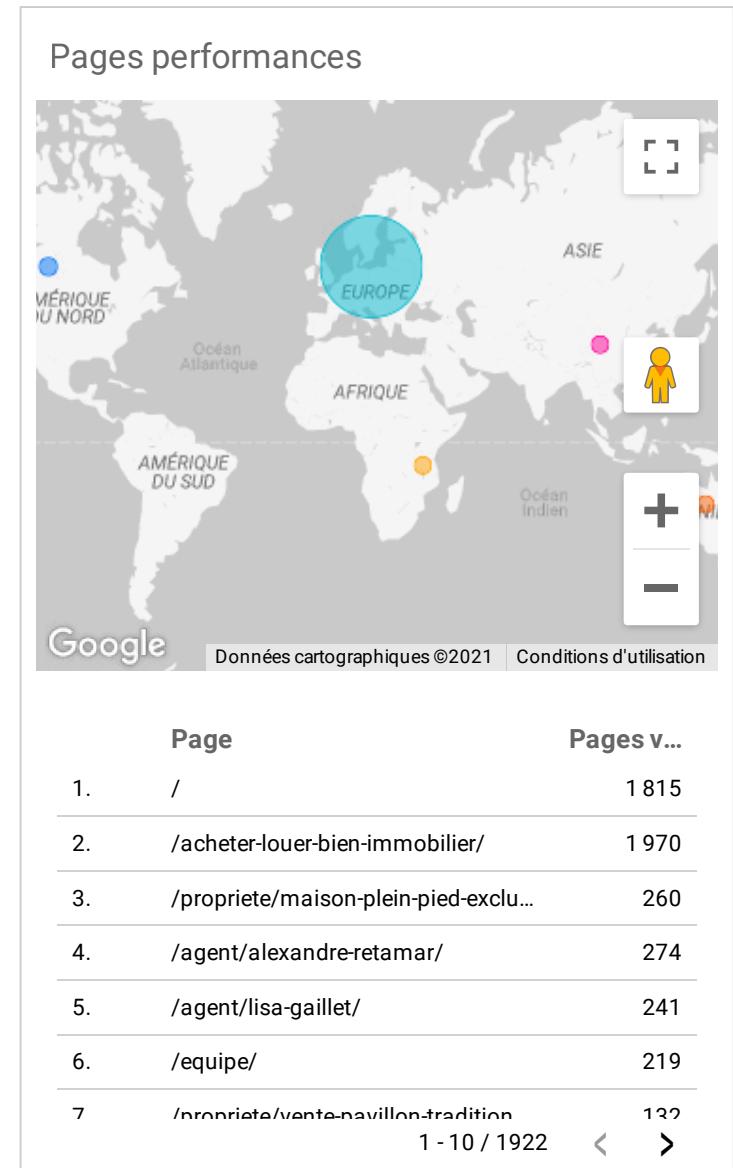
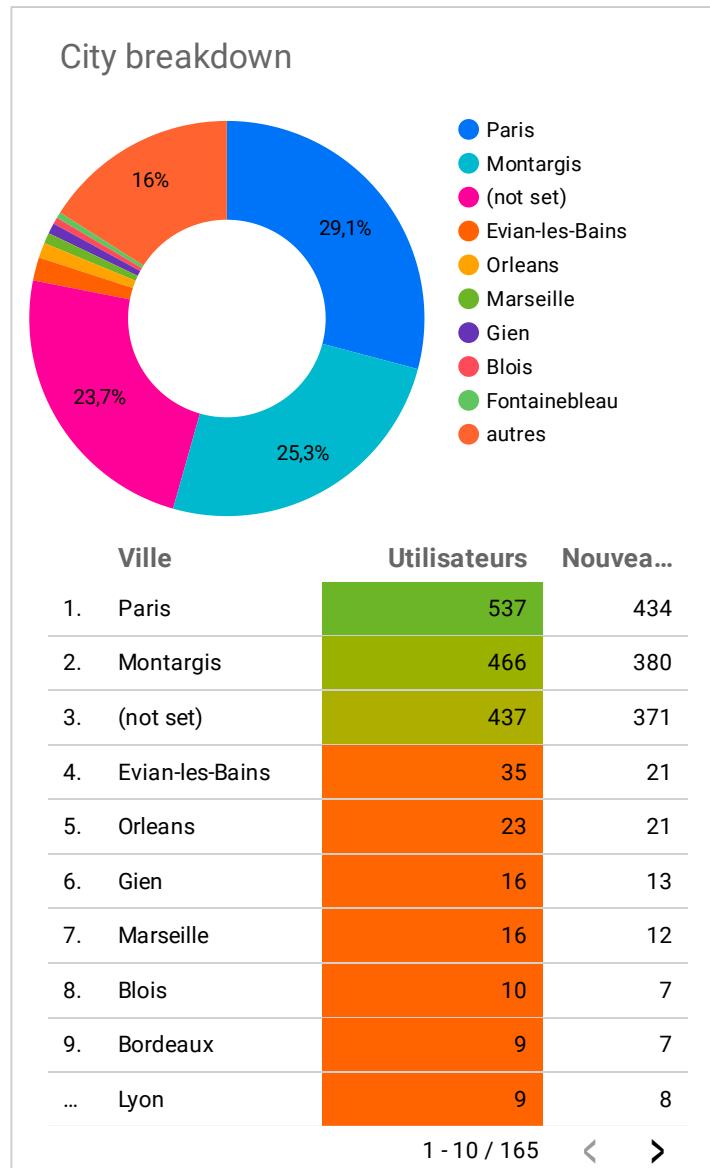
Les pages les plus vues sont celles de recherche et des résultats de recherche suivi de celles des agents ou de propriétés à villemandeur.

Les pages observant le taux de rebond le plus élevé sont les pages propriétés. Les visiteurs trouvent-ils bien les recommandations de biens similaires en bas de page ? est il possible de revoir la structure ? de créer un espace pour garder les propriétés en favoris ?

Your audience at a glance



Let's learn a bit more about your users!





KPI par mois

Mars 2021



Mars 2021

Utilisateurs et sessions

En mars 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 2028 utilisateurs dont 1517 sont de nouveaux utilisateurs, soit près de 75% et 511 visiteurs, soit 25% sont des utilisateurs qui reviennent (ayant déjà visité le site).

Ce sont en tout 3100 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 4,77 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,89, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent moins de deux fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour mars 2021 était situé autour de 43,90%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 3:51 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre Paris pour 28% d'entre eux et Montargis pour 25% d'entre eux.

D'un point de vue technique 68% du trafic est réalisé sur mobile contre 29% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 58% Android et 42% iOS (sur mobile, même tendance sur desktop). Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 22% des utilisateurs, Safari pour 35% des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 25% d'entre eux.



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 14 773 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

Titre de page	Pages vues	Vues uniques	Temps moyen passé sur la page	Entrées	Taux de rebond	Sorties (en %)
	14 773 % du total: 100,00 % (14 773)	10 110 % du total: 100,00 % (10 110)	00:01:01 Valeur moy. pour la vue: 00:01:01 (0,00 %)	3 100 % du total: 100,00 % (3 100)	43,90 % Valeur moy. pour la vue: 43,90 % (0,00 %)	20,98 % Valeur moy. pour la vue: 20,98 % (0,00 %)
1. Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	3 147 (21,30 %)	1 849 (18,29 %)	00:00:37	148 (4,77 %)	46,62 %	13,73 %
2. Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	1 999 (13,53 %)	1 140 (11,28 %)	00:00:45	144 (4,65 %)	25,00 %	10,41 %
3. RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	1 907 (12,91 %)	1 296 (12,82 %)	00:00:49	1 153 (37,19 %)	9,54 %	14,16 %
4. Villa moderne Villemandeur - RESIDE Immobilier Montargis	681 (4,61 %)	628 (6,21 %)	00:02:45	608 (19,61 %)	91,45 %	88,84 %
5. Lisa Gallet - RESIDE Immobilier Montargis	553 (3,74 %)	316 (3,13 %)	00:00:30	73 (2,35 %)	30,14 %	11,57 %
6. Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	544 (3,68 %)	284 (2,81 %)	00:00:39	77 (2,48 %)	19,48 %	11,76 %
7. Maison plein pied - Exclusivité - Vente - Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	292 (1,98 %)	205 (2,03 %)	00:02:51	108 (3,48 %)	56,48 %	39,04 %
8. Equipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	226 (1,53 %)	154 (1,52 %)	00:01:05	29 (0,94 %)	13,79 %	9,73 %
9. Cindie Dheilly - RESIDE Immobilier Montargis	191 (1,29 %)	121 (1,20 %)	00:00:52	39 (1,26 %)	43,59 %	19,90 %
10. Idéal primo-accédant - Maison traditionnelle - secteur Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	174 (1,18 %)	120 (1,19 %)	00:02:05	28 (0,90 %)	78,57 %	29,31 %

Sur la période du 1er au 31 mars 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page de la villa à Villemandeur : <https://www.reside-immobilier.fr/villa-moderne-villemandeur/>

5 - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gallet/>

6 - la page de profil agent d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

mars 2021

Période de comparaison

février 2021

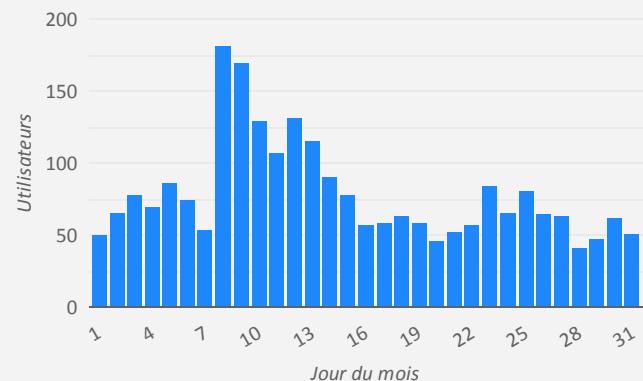
Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.



1 643
Visiteurs

86.5%
Précédent :
881



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



1 517
Nouveaux utilisateurs

83.7%
Précédent:
826



511
Retour visiteurs

76.2%
Précédent :
290

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



3 100
Sessions

66.3%
Précédent :
1864

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



03:51
min sec

-25.6%
Précédent :
05:10

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



14 773

Page vues

28.7%

Précédent :
11 476

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



4,77

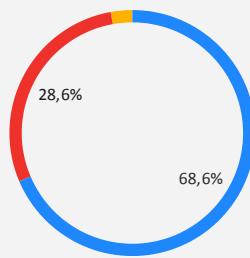
Pages par session

-22.6%

Précédent :
6,16

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	2 126
	desktop	886
	tablet	88



Sessions par navigateur

Chrome	1 272
Safari	745
Android Webview	513
Safari (in-app)	212
Samsung Internet	133

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



43,90 %

Taux de rebond

43.1%

Précédent :
30,69 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %	% Δ
facebook	604	91 %	-
m.facebook...	101	69 %	6.1% ↑
facebook.c...	16	50 %	5.0% ↑
search.lilo....	14	86 %	-

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages v...	Bounc...	% Δ
/propriete/maison-pl...	260	57 %	14...
/resultats-de-recherc...	178	80 %	-
/agent/cindie-dheilly/	176	44 %	-
/agent/alexandre-ret...	171	67 %	-
/propriete/maison-ve...	154	74 %	29...
/propriete/ideal-prim...	152	80 %	-
/propriete/vente-pavi...	132	71 %	-
/propriete/produit-ra...	126	67 %	-
/propriete/maison-en...	118	63 %	-
/propriete/beau-pavil...	115	76 %	-

Sources de trafic

google	1480
(direct)	701
facebook	604
m.facebook.com	101
bing	86



166,0
Trafic réseaux sociaux



Facebook	154
Instagra...	9
Instagram	3

Source & support trafic



google / organic	1478	
(direct) / (none)	701	
facebook / paid_social	604	
m.facebook.com / referral	101	
bing / organic	86	

Pages vues



/acheter-louer-bien-immobilier/	1970	
/	1815	
/agent/alexandre-retamar/	274	
/propriete/maison-plein-pied-exclusivite-vente-amil...	260	
/agent/lisa-gaillet/	241	
/equipe/	219	
/resultats-de-recherche/?location[]=&bedrooms=&...	178	
/agent/cindie-dheilly/	176	
/agent/alexandre-retamar/page/2/	171	
/propriete/maison-vente-villemandeur/	154	

Sessions par ville



Paris	874	
Montargis	760	
(not set)	722	
Evian-les-Bains	177	

Comparaison Fev VS Mar



Février VS Mars 2021

Utilisateurs et sessions ↵ et ↶

Le nombre de visiteurs augment de plus de 86% pour atteindre 1643. Le nombre de visiteurs qui reviennent augmente de 76%, ce qui est bon signe, les clients potentiels (qu'ils soient vendeurs ou acheteurs) continuent de nous identifier et reviennent sur le site.

Quant au nombre de session il augmente de 66% pour passer de 1864 à 3100. En revanche, la durée moyenne d'une session diminue et passe de 5 minutes à 3 minutes.

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 3:50 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Tous les indicateurs sont positifs, même si temps passé sur le site diminue d'une minute il reste bon.

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite ↵ et ↶

Le nombre total de pages vues augmente de 28% pour atteindre 14 773. En revanche, le nombre moyen de page vues par session passe de 6,16 à 4,77.

Le taux de rebond augmente et passe de 30,69% à 43,90% ce qui représente 43% d'augmentation, un indicateur négatif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages). Pourquoi les internautes quittent davantage le site ? Quelles sont les pages à l'origine de leur départ ?

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%.

Les pages propriétés observent encore un taux de rebond élevé : **trouver des idées de réorientation du travail permettant de prolonger la visite des utilisateurs. Ensuite les pages agent et la page de résultats de recherche observent également un taux de rebond important. Pourquoi ? Faire étude des raisons+ envisager refonte.**

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre la région Centre pour 50% des utilisateurs et l'Ile de France pour 36% d'entre eux.

D'un point de vue technique 63% du trafic est réalisé sur mobile contre 33% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 48% Android et 52% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 42% des utilisateurs, Safari pour 35% des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 6% d'entre eux.



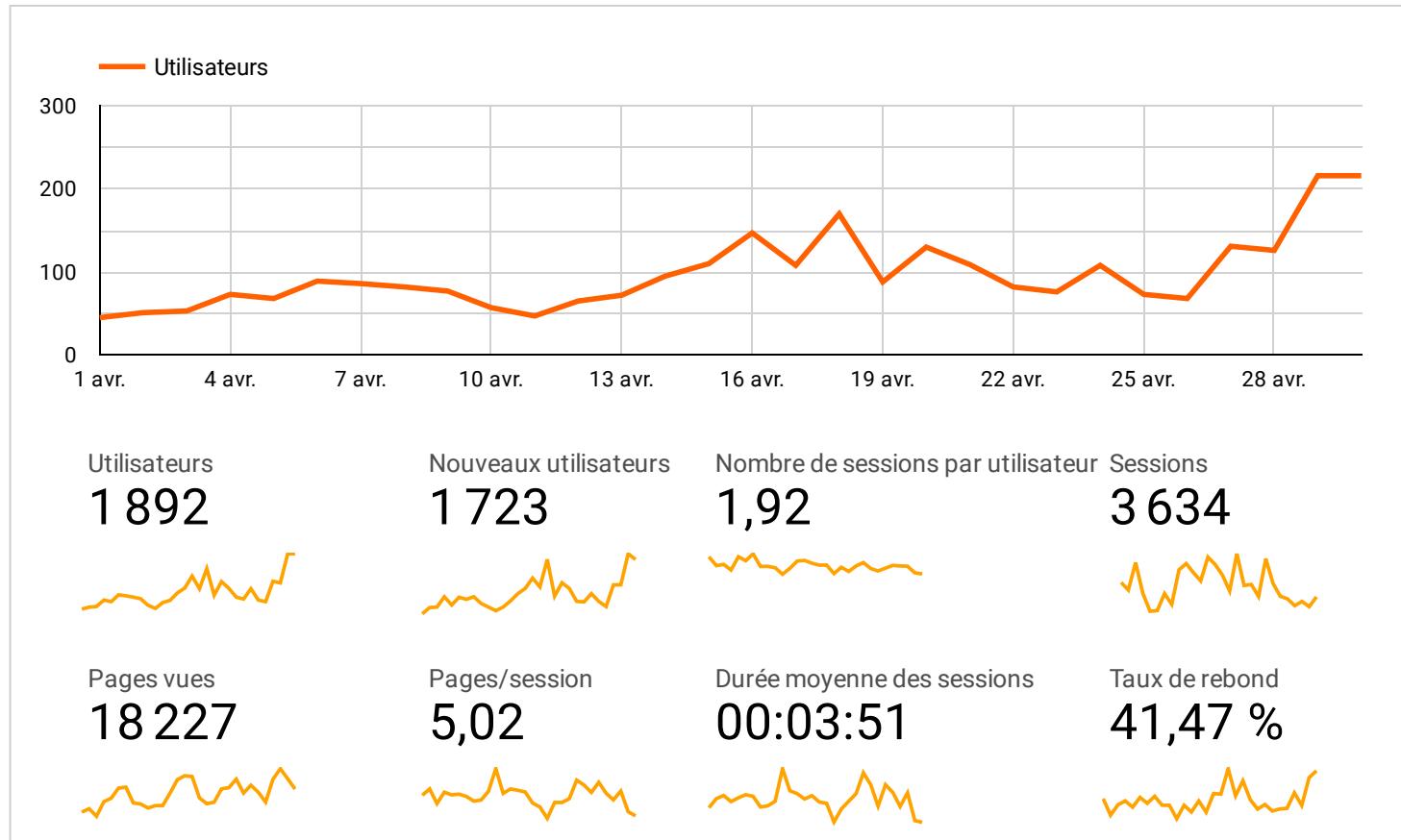
Source et destination du trafic

51% du trafic est généré par la recherche organique (Google) soit 1580 sessions sur 3100 au total. Juste derrière on observe le trafic direct 701 sessions soit 23% du trafic et 5% du trafic est issu des réseaux sociaux soit 166 sessions.

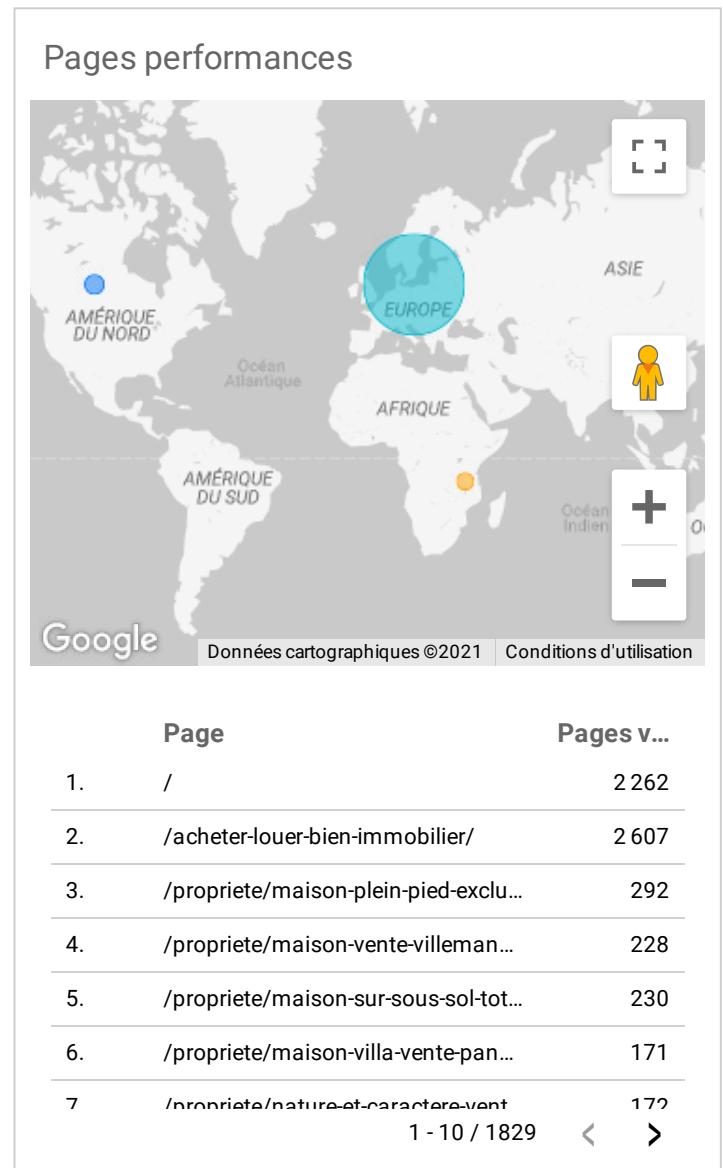
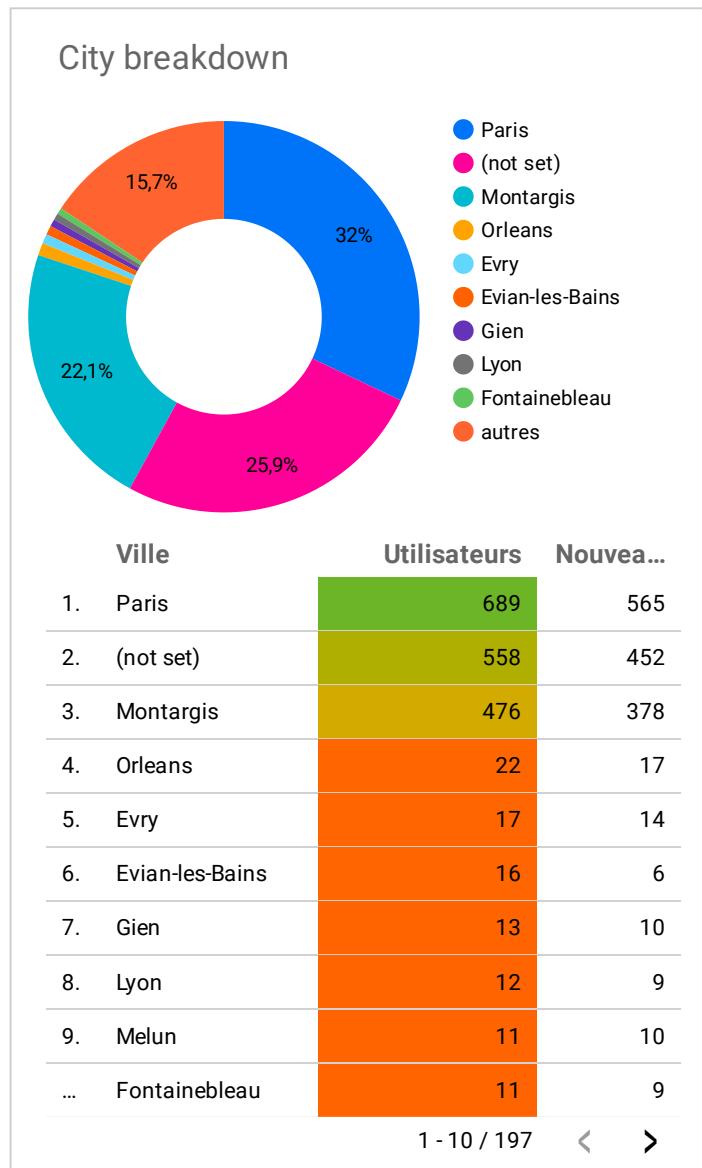
Les pages les plus vues sont celles de recherche et des résultats de recherche suivi de celles des agents ou de propriétés à villemandeur.

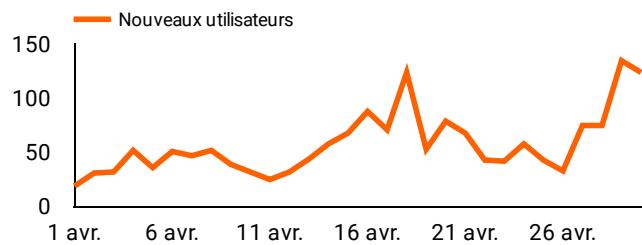
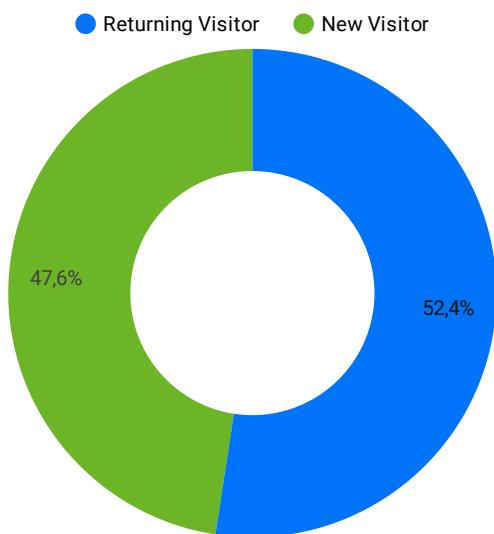
Les pages observant le taux de rebond le plus élevé sont les pages propriétés. Les visiteurs trouvent-ils bien les recommandations de biens similaires en bas de page ? est il possible de revoir la structure ? de créer un espace pour garder les propriétés en favoris ?

Your audience at a glance



Let's learn a bit more about your users!



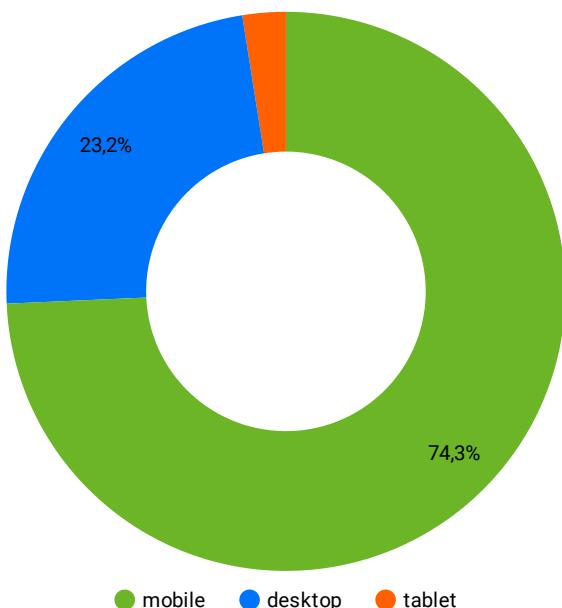


KPI par mois

Avril 2021



What device are people using?



Catégorie d'appareil	Sessions
1. mobile	2 700
2. desktop	843
3. tablet	91



Avril 2021

Utilisateurs et sessions

Entre le 1 et le 30 avril 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 1892 utilisateurs dont 694 sont des utilisateurs revenants, ayant déjà visité le site, soit 37% du trafic.

Ce sont en tout 3634 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 5,02 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 3 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,92, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent moins de deux fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour avril 2021 était situé autour de 41,47%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 3:51 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont issus de la région Centre pour 48% d'entre eux et d'Ile de France pour 42% d'entre eux.

D'un point de vue technique 63% du trafic est réalisé sur mobile contre 33% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 44% Android et 55% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 28% des utilisateurs, Safari pour 45% des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 17% d'entre eux.



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 18 227 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

Titre de page	Pages vues % du total: 100,00 % (18227)	Vues uniques % du total: 100,00 % (12431)	Temps moyen passé sur la page Valeur moy. pour la vue: 00:00:58 (0,00 %)	Entrées % du total: 100,00 % (3634)	Taux de rebond % Valeur moy. pour la vue: 41,47 % (0,00 %)	Sorties (en %) Valeur moy. pour la vue: 19,94 % (0,00 %)
1. Laquelle sera votre future propriété ? RFSIDF Immobilier Montargis	3691 (20,25 %)	2241 (18,03 %)	00:00:34	146 (4,02 %)	52,74 %	13,14 %
2. Acheter / louer un bien immobilier - RFSIDF Immobilier Montargis	2630 (14,43 %)	1402 (11,28 %)	00:00:52	174 (4,79 %)	28,16 %	12,09 %
3. RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	2367 (12,99 %)	1567 (12,61 %)	00:00:44	1408 (38,75 %)	10,94 %	14,66 %
4. Lisa Gaillet - RESIDE Immobilier Montargis	576 (3,16 %)	349 (2,81 %)	00:00:32	50 (1,38 %)	28,00 %	8,85 %
5. <u>Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis</u>	429 (2,35 %)	272 (2,19 %)	00:00:32	70 (1,93 %)	27,14 %	13,75 %
6. Maison-Vente-Amilly - RFSIDF Immobilier Montargis	334 (1,83 %)	281 (2,26 %)	00:01:06	178 (4,90 %)	81,46 %	53,59 %
7. Maison plein pied - Exclusivité - Vente - Amilly - RFSIDF Immobilier Montargis	300 (1,65 %)	237 (1,91 %)	00:01:44	65 (1,79 %)	52,31 %	27,33 %
8. Équipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	286 (1,57 %)	197 (1,58 %)	00:00:48	51 (1,40 %)	39,22 %	17,48 %
9. Maison-Vente-Villemandeur - RFSIDF Immobilier Montargis	286 (1,57 %)	221 (1,78 %)	00:01:21	136 (3,74 %)	73,53 %	50,00 %
10. Nature et caractère-Vente-Château Landen - RESIDE Immobilier Montargis	272 (1,49 %)	224 (1,80 %)	00:01:29	185 (5,09 %)	83,24 %	69,85 %

Sur la période 1 - 30 avril 2021, les pages les plus consultées du site sont :

- 1** - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>
- 2** - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>
- 3** - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>
- 4** - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gaillet/>
- 5** - la page de profil agent d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>
- 6** - Une maison à Amilly

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

avril 2021

Période de comparaison

mars 2021

Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.

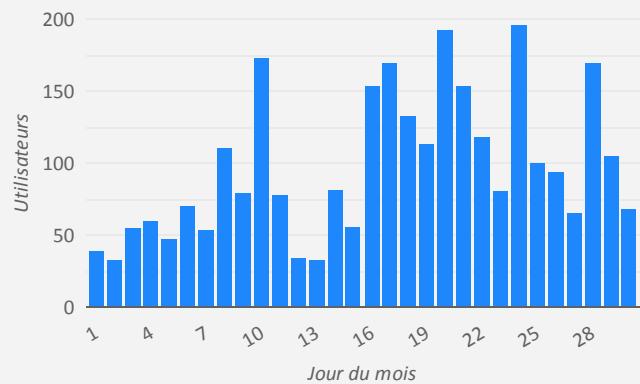


1 892

Visiteurs

15.2%

Précédent :
1 643



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



1 723

Nouveaux utilisateurs

13.6%

Précédent:
1 517



694

Retour visiteurs

35.8%

Précédent :
511

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



3 634

Sessions

17.2%

Précédent :
3 100

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



03:51

min sec

0.3%

Précédent :
03:51

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



18 227

Page vues

23.4%

Précédent :
14 773

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



5,02

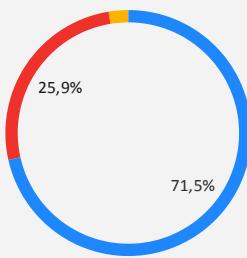
Pages par session

5.3%

Précédent :
4,77

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	2 700
	desktop	843
	tablet	91



Sessions par navigateur

Chrome	1 311
Safari	1 026
Android Webview	523
Safari (in-app)	452
Samsung Internet	122

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



41,47 %

Taux de rebond

-5.5%

Précédent :
43,90 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %
m.facebook.c...	884	72 %
facebook.com	43	42 %
messageriepr...	14	57 %
facebook	6	67 %
lm.facebook....	3	67 %

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages vues ..	Bounce %
/propriete/maison-plein...	292	51 %
/propriete/maison-villa-v...	273	76 %
/propriete/maison-sur-so...	230	53 %
/propriete/maison-vente...	228	70 %
/propriete/vente-maison...	196	60 %
/propriete/maison-vente...	196	68 %
/propriete/coup-de-coeu...	187	54 %
/propriete/secteur-reche...	173	47 %
/propriete/nature-et-car...	172	75 %
/propriete/maison-villa-v...	171	50 %

Sources de trafic

google	1541
(direct)	946
m.facebook.com	884
l.facebook.com	73
bing	53



1,0 k

Trafic réseaux sociaux



Facebook

1003

Instagra...

18

Instagram

2

Source & support trafic



google / organic	1541	
(direct) / (none)	946	
m.facebook.com / referral	884	
l.facebook.com / referral	73	
bing / organic	53	

Pages vues



/acheter-louer-bien-immobilier/	2 607	
/	2 262	
/propriete/maison-plein-pied-exclusivite-vente-amilly...	292	
/propriete/maison-villa-vente-lombreuil/	273	
/equipe/	267	
/agent/lisa-gaillet/	255	
/propriete/maison-sur-sous-sol-total-vente-amilly/	230	
/propriete/maison-vente-villemandeur/	228	
/agent/alexandre-retamar/	216	
/agent/cindie-dheilly/	215	

Sessions par région



Centre-Val de Loire	1 646	
Ile-de-France	1 439	
Auvergne-Rhone-Alpes	146	
Catalonia	65	

Comparaison Mar VS Avr



Mars VS Avril 2021

Utilisateurs et sessions ↵

Le nombre de visiteurs continue d'augmenter, de 15%, une augmentation plus modérée que les mois précédents. Le nombre de visiteurs qui reviennent augmente de 35%, ce qui est bon signe, les clients potentiels (qu'ils soient vendeurs ou acheteurs) reviennent sur le site.

Quant au nombre de session il augmente de 17% pour passer à 3600 et la durée moyenne d'une session se maintient de 3:51 minutes.

Nous sommes toujours au dessus de la moyenne observée, située entre 2 et 3 minutes.

Tous les indicateurs sont positifs, plus d'internautes découvrent le site, ils sont plus nombreux à revenir aussi et passent plus de temps sur le site.

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite ↵

Le nombre total de pages vues augmente pour atteindre 18 000 tout comme le nombre moyen de page vues par session qui passe de 4,77 à 5,02.

Le taux de rebond diminue et passe de 43,90% à 41,47% un indicateur positif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages).

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%.

Le trafic ayant le taux de rebond le plus élevé est celui provenant des réseaux sociaux, de Facebook en particuliers. Enfin, les pages présentant le taux de rebond le plus élevé du site sont toutes des pages propriétés.

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés en région Centre pour 48% d'entre eux et Ile de France pour 42% d'entre eux.

D'un point de vue technique 74% du trafic est réalisé sur mobile contre 23% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 44% Android et 55% iOS (mobile). Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 28% des utilisateurs, Safari pour 28% (+17% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 17% d'entre eux.



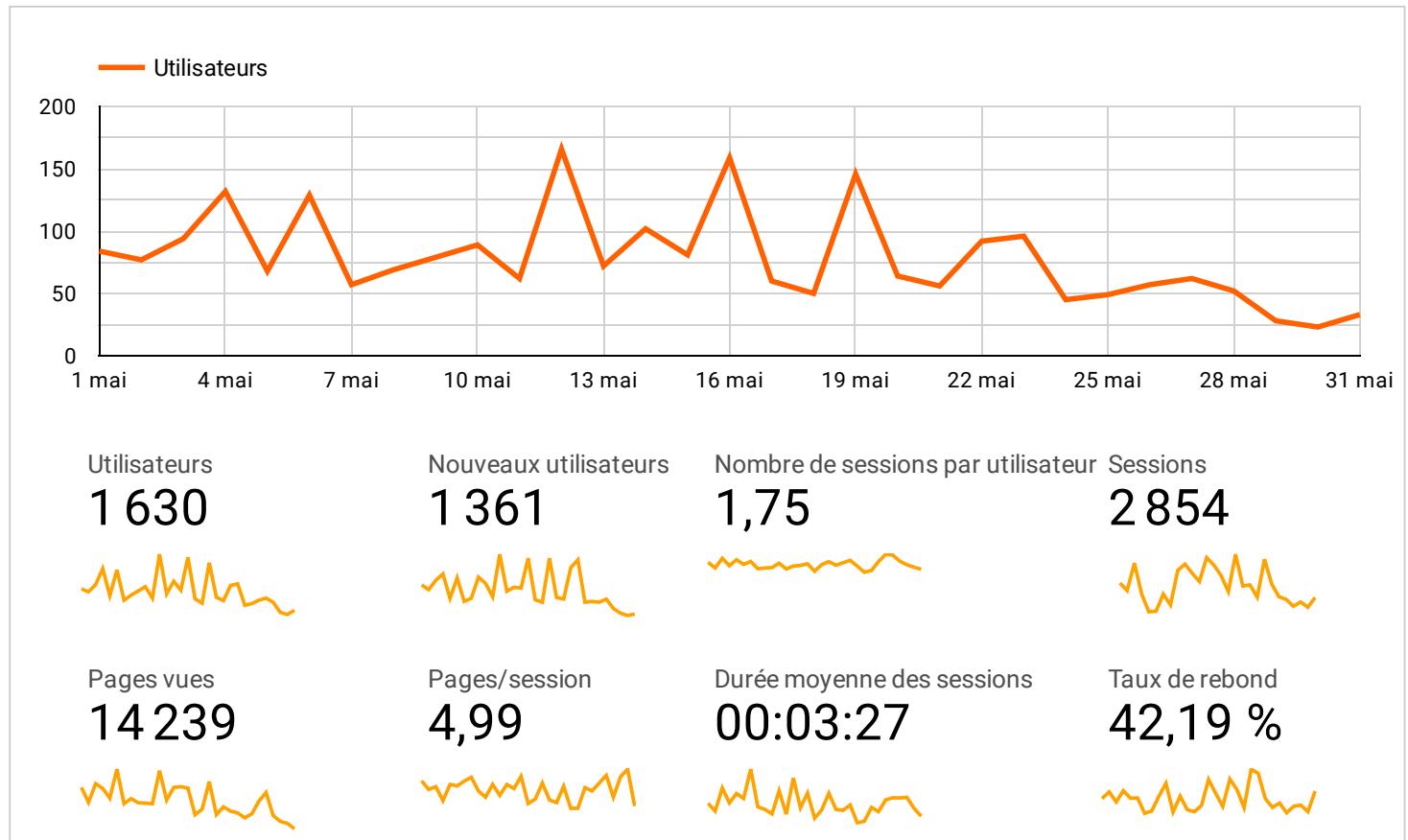
Source et destination du trafic

44% des sessions sont générées par de la recherche organique soit 1610 sur 3634 au total. Juste derrière on observe le trafic social qui génère 1024 sessions soit 28% du trafic et enfin 946 sessions soit 26% du trafic est issu de la recherche directe (visiter le site sans passer par Google).

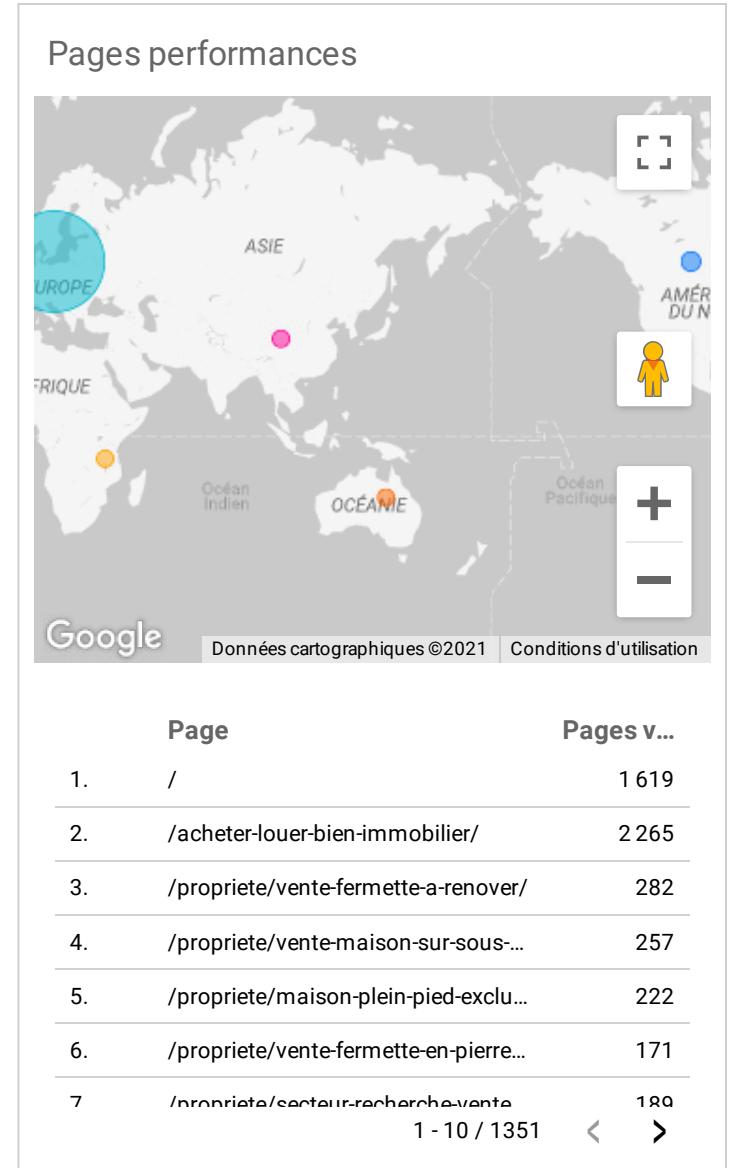
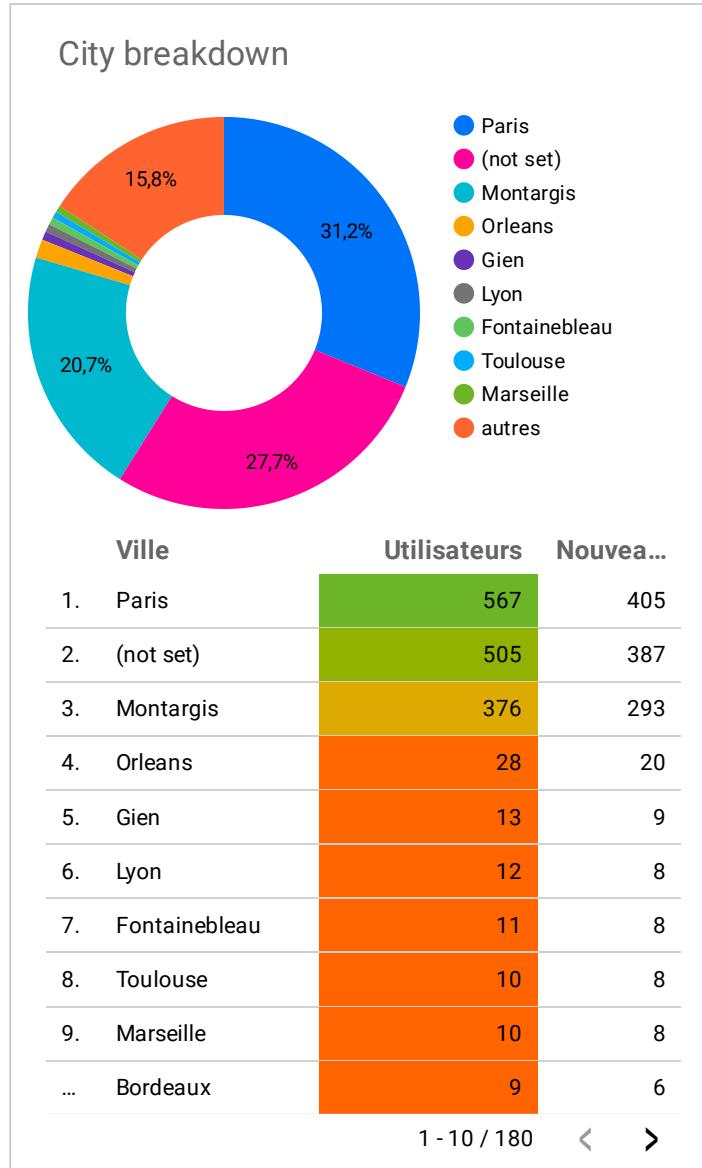
Les pages les plus vues sont celles de recherche et des résultats de recherche suivi d'une propriété en exclusivité à Amilly, une à lombreuil, une autre à Amilly et une à Villemadeur. Enfin arrivent la page équipe et les pages agents.

Les pages observant le taux de rebond le plus élevé sont les pages propriétés. Les visiteurs trouvent-ils bien les recommandations de biens similaires en bas de page ? est il possible de revoir la structure ? de créer un espace pour garder les propriétés en favoris ?

Your audience at a glance



Let's learn a bit more about your users!





KPI par mois

Mai 2021



Mai 2021

Utilisateurs et sessions

En mai 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 1630 utilisateurs dont 1361 soit 70% sont des nouveaux utilisateurs et 584 soit 30% sont des utilisateurs qui reviennent (ayant déjà visité le site). Ce sont en tout 2854 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 4,99 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,75, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent moins de deux fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour mai 2021 était situé autour de 42,19%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 3:27 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre la région Centre pour 50% d'entre eux et l'Île de France pour 41% d'entre eux.

D'un point de vue technique 71,5% du trafic est réalisé sur mobile contre 26% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 53% Android et 47% iOS (mobile). Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 29% des utilisateurs, Safari pour 21% (+18% Safari in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 23% d'entre eux.



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 14 239 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

Titre de page	Pages vues	Vues uniques	Temps moyen passé sur la page	Entrées	Taux de rebond	Sorties (en %)
	14 239 % du total: 100,00 % (14 239)	9 796 % du total: 100,00 % (9 796)	00:00:52 Valeur moy. pour la vue: 00:00:52 (0,00 %)	2 854 % du total: 100,00 % (2 854)	42,19 % Valeur moy. pour la vue: 42,19 % (0,00 %)	20,04 % Valeur moy. pour la vue: 20,04 % (0,00 %)
1. Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	2 908 (20,42 %)	1 875 (19,14 %)	00:00:31	117 (4,10 %)	50,43 %	12,24 %
2. Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	2 276 (15,98 %)	1 148 (11,72 %)	00:00:52	166 (5,82 %)	27,71 %	13,18 %
3. RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	1 770 (12,43 %)	1 269 (12,95 %)	00:00:34	1 183 (41,45 %)	14,79 %	19,10 %
4. Cindie Dheilly - RESIDE Immobilier Montargis	443 (3,11 %)	225 (2,30 %)	00:00:42	62 (2,17 %)	35,48 %	12,87 %
5. Lisa Gallet - RESIDE Immobilier Montargis	400 (2,81 %)	213 (2,17 %)	00:00:31	27 (0,95 %)	37,04 %	7,75 %
6. Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	364 (2,56 %)	225 (2,30 %)	00:00:41	67 (2,35 %)	23,88 %	14,01 %
7. Vente - Fermette à rénover - RESIDE Immobilier Montargis	352 (2,47 %)	296 (3,02 %)	00:01:26	159 (5,57 %)	76,73 %	49,15 %
8. Vente - Maison sur sous sol aménagé - secteur Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	327 (2,30 %)	259 (2,64 %)	00:01:26	175 (6,13 %)	81,14 %	55,35 %
9. Equipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	282 (1,98 %)	149 (1,52 %)	00:00:22	24 (0,84 %)	37,50 %	14,54 %
10. Secteur recherché-Vente-Villemandeur - RESIDE Immobilier Montargis	265 (1,86 %)	213 (2,17 %)	00:01:37	126 (4,41 %)	78,57 %	45,66 %

Sur la période 1 - 31 mai 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page de profil de Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/cindie-dheilly/>

5 - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gallet/>

6 - la page de profil agent d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

7 - Fermette à 99K à la Selle sur le bief à Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-fermette-a-renover-secteur-ferriere-en-gatinais/>

8 - Maison sur sous sol à 119K à Amilly à Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-maison-sur-sous-sol-amenage-secteur-amilly/>



9 - La page équipe : <https://www.reside-immobilier.fr/equipe/>

10 - Maison sur sous sol à 159K à Villemardeur à Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/secteur-recherche-vente-villemardeur/>

Vente – Fermette à rénover – secteur Ferrière en Gatinais

EN VENTE

La Selle-sur-le-Bied



7 Ajouter plus

99.000€

Vente – Maison sur sous sol aménagé – secteur Amilly

EN VENTE EXCLUSIVITÉ

Amilly



119.000€

Secteur recherché-Vente-Villemardeur

EN VENTE EXCLUSIVITÉ

Villemardeur



6 Ajouter plus

159.000€

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

mai 2021

Période de comparaison

avril 2021

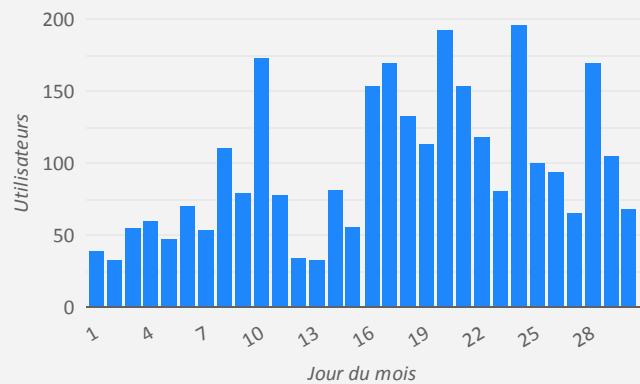
Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.



1 630
Visiteurs

-13.8%
Précédent :
1892



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



1 361
Nouveaux utilisateurs

-21.0%
Précédent:
1 723



584
Retour visiteurs

-15.9%
Précédent :
694

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



2 854
Sessions

-21.5%
Précédent :
3 634

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



03:27
min sec

-10.6%
Précédent :
03:51

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



14 239

Page vues

-21.9%

Précédent :
18 227

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



4,99

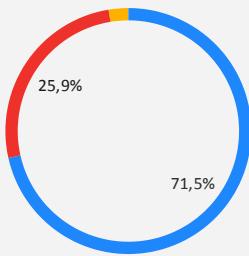
Pages par session

-0.5%

Précédent :
5,02

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	2 040
	desktop	740
	tablet	74



Sessions par navigateur

Chrome	961	
Safari	603	
Android Webview	573	
Safari (in-app)	399	
Samsung Internet	149	

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



42,19 %

Taux de rebond

1.7%

Précédent :
41,47 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %
m.facebook.c...	918	67 %
l.facebook.com	74	46 %
facebook.com	30	73 %
extend.inescr...	4	50 %
business.face...	4	50 %

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages vues ..	Bounce %
/propriete/vente-fermett...	282	68 %
/propriete/vente-maison...	257	80 %
/propriete/maison-plein...	222	70 %
/propriete/secteur-reche...	189	69 %
/propriete/vente-fermett...	171	77 %
/propriete/nature-et-car...	167	76 %
/propriete/maison-sur-so...	152	60 %
/propriete/vente-pavillon...	142	74 %
/propriete/vente-pavillon...	137	44 %
/agent/lisa-gaillet/page/2/	128	50 %

Sources de trafic

google	1 168
m.facebook.com	918
(direct)	555
l.facebook.com	74
bing	40



1,0 k

Trafic réseaux sociaux

Facebook	1027
Instagram	8
Instagra...	5
LinkedIn	1

Source & support trafic



google / organic	1 168	
m.facebook.com / referral	918	
(direct) / (none)	555	
l.facebook.com / referral	74	
bing / organic	40	

Pages vues



/acheter-louer-bien-immobilier/	2 265	
/	1 619	
/agent/cindie-dheilly/	335	
/propriete/vente-fermette-a-renover/	282	
/equipe/	279	
/propriete/vente-maison-sur-sous-sol-amenage-sec...	257	
/propriete/maison-plein-pied-exclusivite-vente-amil...	222	
/agent/alexandre-retamar/	211	
/propriete/secteur-recherche-vente-villemandeur/	189	
/agent/lisa-gaillet/	175	

Sessions par région



Centre-Val de Loire	1 424	
Ile-de-France	1 118	
Auvergne-Rhone-Alpes	35	
Nouvelle-Aquitaine	34	

Comparaison Avr VS Mai



Avril VS Mai 2021

Utilisateurs et sessions ↗

Le nombre de visiteurs diminue de 13% pour passer de 1892 à 1630.

Quant au nombre de session il diminue également, d'environ 20% pour passer de 3634 à 2854 et la durée moyenne d'une session passe de 3:51 à 3:27.

Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Pourquoi ce mois de mai représente une baisse sur l'ensemble des indicateurs par rapport à avril ? Les chiffres d'avril ont ils bénéficié d'un boom particulier et le mai indique un retour à la normale ? Ou les chiffres d'avril étaient ils représentatif de l'évolution et ceux de mai ont diminué. Dans ce cas, quelle est la raison ?

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite ↗

Le nombre total de pages vues diminue tout comme le nombre moyen de page vues par session qui passe de 5,02 à 4,99.

Le taux de rebond augmente de 1,7% et passe de 41,47% à 42,19% ce qui représente une très légère augmentation, un indicateur négatif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages).

Les pages présentant le taux de rebond le plus élevé du site sont toute des pages propriétés et le trafic issu des réseaux sociaux comme observé les précédents mois.

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre la région Centre pour 50% d'entre eux et l'Île de France pour 41% d'entre eux.

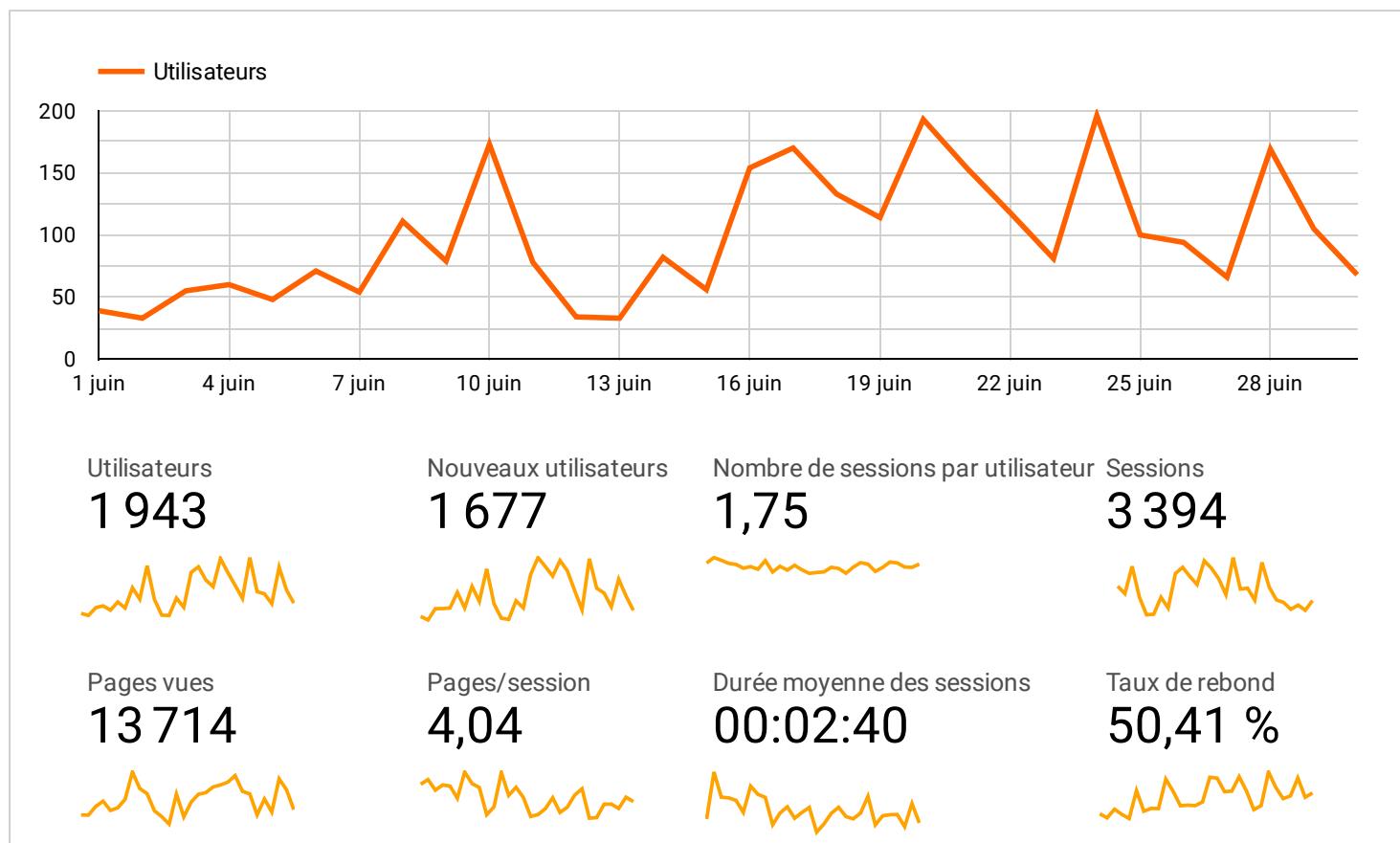
D'un point de vue technique 71,5% du trafic est réalisé sur mobile contre 26% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 53% Android et 47% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 29% des utilisateurs, Safari pour 21% des utilisateurs (+18% in app) et Android web view (affichage du site via une application) pour 23% d'entre eux.

Source et destination du trafic

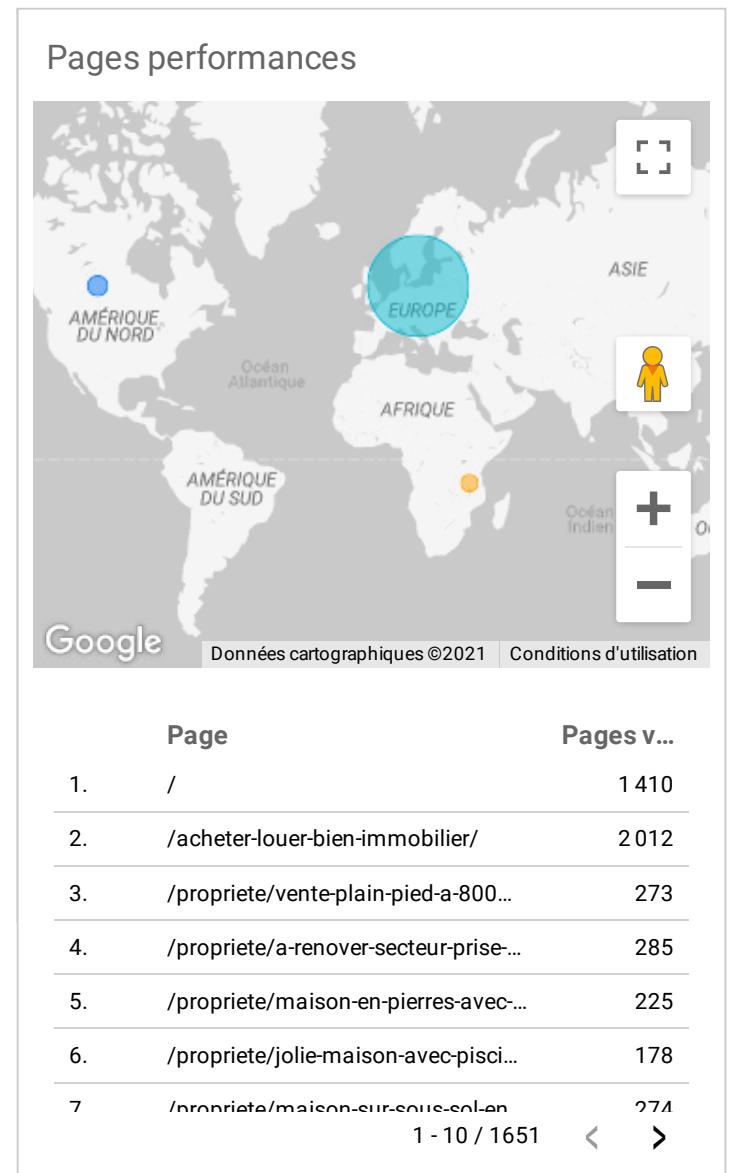
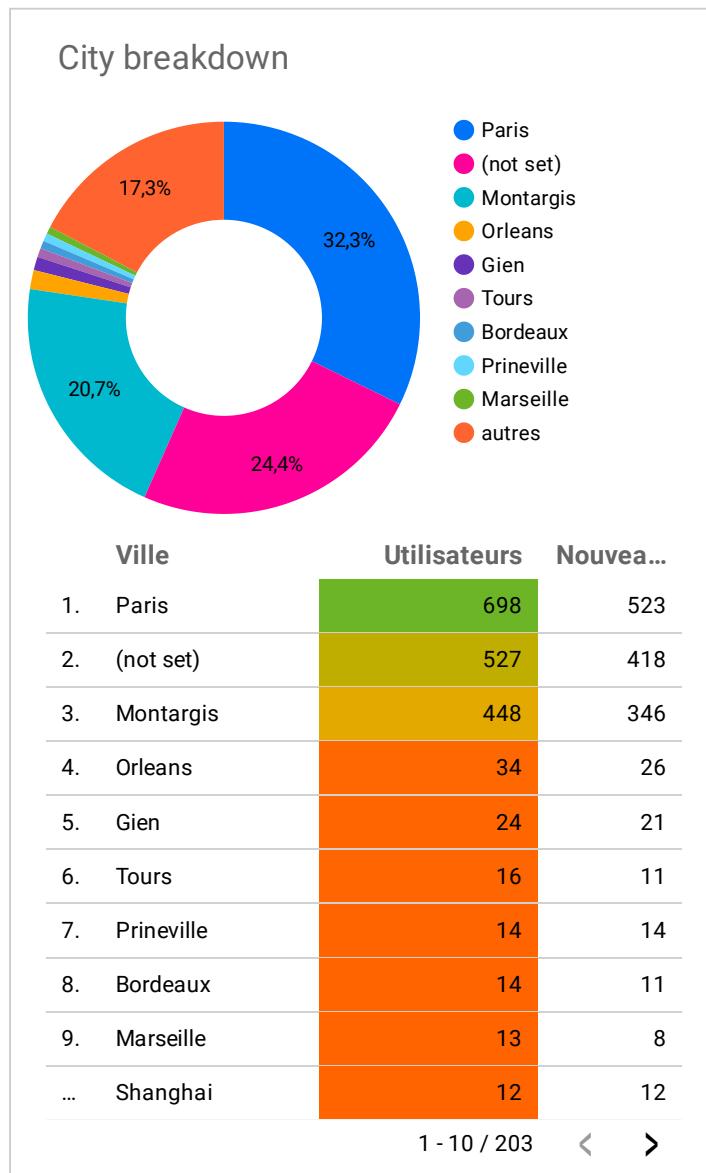
43% du trafic est généré par Google ou la recherche organique soit 1227 sessions sur 2800 au total. Juste derrière on observe le trafic issu des réseaux sociaux pour 36% du trafic soit 1041 sessions. Enfin, 20% lié aux visites directes soit 555 sessions.

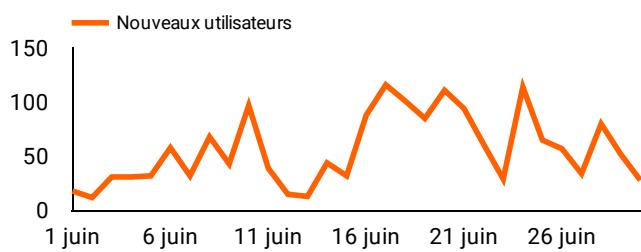
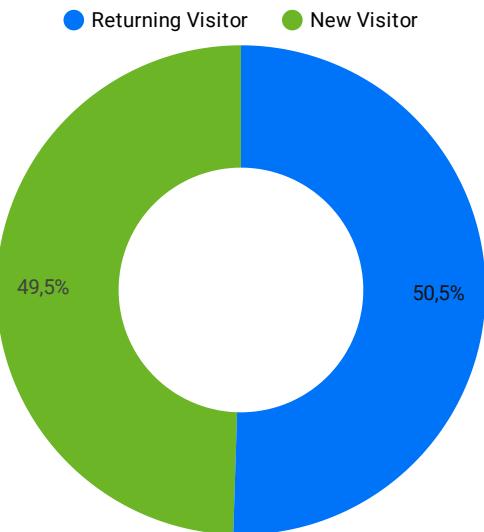
Note : le trafic issu des réseaux sociaux passe devant le trafic organique. En revanche, ce trafic n'est pas le plus qualifié alors il s'agit de faire des campagnes de notoriété de la marque pour faire connaître RESIDE.

Your audience at a glance



Let's learn a bit more about your users!

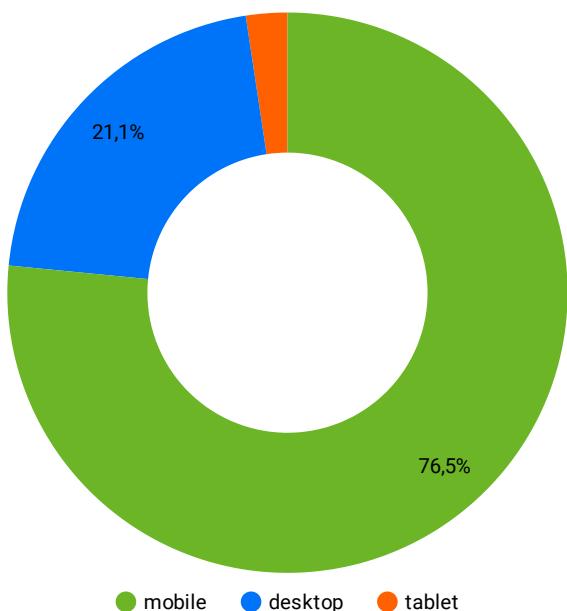




KPI par mois

Juin 2021

What device are people using?



Catégorie d'appareil	Sessions
1. mobile	2 598
2. desktop	715
3. tablet	81



Juin 2021

Utilisateurs et sessions

Entre le 1 et le 30 juin 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 1943 utilisateurs dont 1677 soit 74% sont des nouveaux utilisateurs et 637 soit 27,5% sont des utilisateurs qui reviennent (ayant déjà visité le site).

Ce sont en tout 3394 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 4,04 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,75, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent moins de deux fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour juin 2021 était situé autour de 50,41%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 2:40 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc encore dans la moyenne mais **la durée moyenne des sessions continue de diminuer. Pourquoi ?**

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre la région Centre pour 49% d'entre eux et l'Ile de France pour 40% d'entre eux.

D'un point de vue technique 76% du trafic est réalisé sur mobile contre 21% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 50% Android et 50% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 21% des utilisateurs, Safari pour 18% (et 24% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 26% d'entre eux.

Plus la fréquentation du site augmente sur mobile plus la durée moyenne de session et le taux de rebond augmentent. Pourquoi ? Que faire ?



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 13 714 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page	Pages vues ?	Vues uniques ?	Temps moyen passé sur la page ?	Entrées ?	Taux de rebond ?	Sorties (en %)
		13 714 % du total: 100,00 % (13 714)	9 887 % du total: 100,00 % (9 887)	00:00:53 Valeur moy. pour la vue: 00:00:53 (0,00 %)	3 394 % du total: 100,00 % (3 394)	50,41 % Valeur moy. pour la vue: 50,41 % (0,00 %)	24,75 % Valeur moy. pour la vue: 24,75 % (0,00 %)
1.	Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	2 554 (18,62 %)	1 747 (17,67 %)	00:00:32	138 (4,07 %)	56,52 %	11,82 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	2 030 (14,80 %)	1 079 (10,91 %)	00:00:45	173 (5,10 %)	30,64 %	14,58 %
3.	RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	1 489 (10,86 %)	1 130 (11,43 %)	00:00:31	1 039 (30,61 %)	15,88 %	20,69 %
4.	Lisa Gaillet - RESIDE Immobilier Montargis	640 (4,67 %)	395 (4,00 %)	00:00:22	82 (2,42 %)	31,71 %	14,38 %
5.	Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	483 (3,52 %)	314 (3,18 %)	00:00:30	111 (3,27 %)	35,14 %	16,77 %
6.	Vente - Plain pied - A 800m du Collège d'Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	386 (2,81 %)	328 (3,32 %)	00:01:52	230 (6,78 %)	80,00 %	61,66 %
7.	Maison en pierres avec piscine - secteur Ferrières en Gâtinais - RESIDE Immobilier Montargis	360 (2,63 %)	298 (3,01 %)	00:02:50	226 (6,66 %)	86,73 %	70,83 %
8.	A rénover, secteur prisé-Vente - Amilly - RESIDE Immobilier Montargis	350 (2,55 %)	290 (2,93 %)	00:02:11	205 (6,04 %)	81,95 %	64,00 %
9.	Cindie Dheilly - RESIDE Immobilier Montargis	330 (2,41 %)	208 (2,10 %)	00:00:24	79 (2,33 %)	37,97 %	20,91 %
10.	Maison sur sous-sol entièrement rénovée-Vente Montargis - RESIDE Immobilier Montargis	311 (2,27 %)	243 (2,46 %)	00:02:58	183 (5,39 %)	78,69 %	61,74 %

Sur la période 1 - 30 juin 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gaillet/>

5 - la page de profil agent d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

6 - Maison plein pied 194K à Amilly à Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-plain-pied-a-800m-du-college-damilly/>

7 - Maison en pierre avec piscine à 346K à Ferrière à Cindie : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-en-pierres-avec-piscine-secteur-ferrieres-en-gatinais/>

8 - Maison à 147K à Amilly à Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/a-renover-secteur-prise-vente-amilly/>



A rénover, secteur prisé- Vente – Amilly

147.000€

EN VENTE NOUVEAUTÉ

Amilly



5 Ajouter plus

R

Vente – Plain pied – A 800m du Collège d'Amilly

194.000€

A VOIR ABSOLUMENT EN VENTE

Amilly



11 Ajouter plus

R

Maison en pierres avec piscine – secteur Ferrières en Gâtinais

346.000€

COUP DE CŒUR EN VENTE

Montargis



12 Ajouter plus

R

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

septembre 2021

Période de comparaison

août 2021

Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.

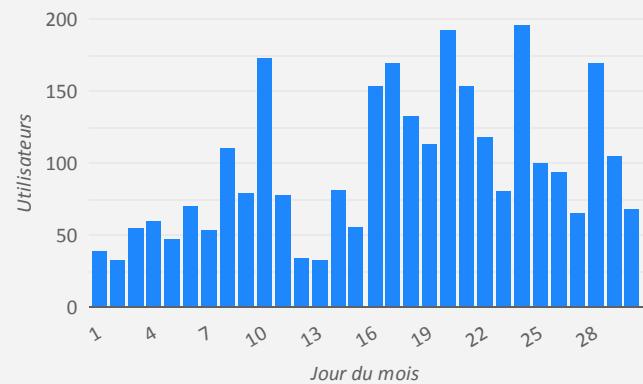


1 362

Visiteurs

-10.3%

Précédent :
1 519



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



1 098

Nouveaux utilisateurs

-13.5%

Précédent:
1 270



497

Retour visiteurs

5.7%

Précédent :
470

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



2 256

Sessions

-9.4%

Précédent :
2 489

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



03:11

min sec

20.4%

Précédent :
02:38

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



10 227

Page vues

2.6%

Précédent :
9967

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



4,53

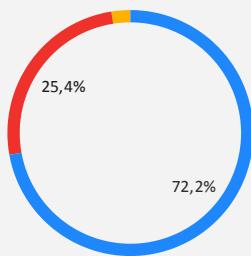
Pages par session

13.2%

Précédent :
4

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	1 628
	desktop	572
	tablet	56



Sessions par navigateur

Chrome	780	
Safari	484	
Android Webview	430	
Safari (in-app)	364	
Edge	70	

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



48,32 %

Taux de rebond

-9.1%

Précédent :
53,15 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %	% Δ
m.facebook...	609	81 %	1.6%
lm.facebook...	135	77 %	54....
vmlive.vitri...	10	50 %	-

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages v...	Bounc...	% Δ
/propriete/maison-t5...	188	68 %	-
/propriete/pavillon-in...	152	87 %	-
/propriete/maison-de...	147	86 %	-
/propriete/vente-fer...	115	71 %	-
/propriete/maison-en...	107	66 %	40...
/propriete/vente-fer...	97	44 %	-
/propriete/fermette-...	90	90 %	-
/propriete/vente-amil...	77	50 %	-2...
/propriete/maison-su...	74	75 %	-
/propriete/vente-mai...	62	63 %	-2...

Sources de trafic

google	917
m.facebook.com	609
(direct)	462
lm.facebook.com	135
l.facebook.com	45



801,0
Trafic réseaux sociaux

Facebook	794
Instagram	4
Instagra...	3

Source & support trafic



google / organic	917	
m.facebook.com / referral	609	
(direct) / (none)	462	
lm.facebook.com / referral	135	
l.facebook.com / referral	45	

Pages vues



/	1410	
/acheter-louer-bien-immobilier/	1357	
/propriete/maison-t5-pannes-iso-exterieur-vente-s...	188	
/equipe/	175	
/propriete/pavillon-individuel-vente-pannes/	152	
/propriete/maison-de-caractere-villemandeur/	147	
/?preview_id=16702&preview_nonce=dbba5ba7eb...	119	
/propriete/vente-fermette-chateau-landon/	115	
/propriete/maison-en-pierres-avec-piscine-secteur-...	107	
/propriete/vente-fermette-a-renover-secteur-ferrie...	97	

Sessions par région



Centre-Val de Loire	1091	
Ile-de-France	840	
Nouvelle-Aquitaine	60	
Asturias	37	

Comparaison Mai VS Juin



Mai VS Juin 2021

Utilisateurs et sessions

Augmentation du nombre de visiteurs de 54%. Le nombre de visiteurs qui reviennent augmente de 139%, ce qui est bon signe, les clients potentiels (qu'ils soient vendeurs ou acheteurs) commencent à nous identifier ont le réflex de revenir sur le site.

Quant au nombre de session il augmente de 123% pour passer de 834 à 1864 et la durée moyenne d'une session passe de 3 à 5 minutes.

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 5:10 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc au dessus.

Tous les indicateurs sont positifs, plus d'internautes découvrent le site, ils sont plus nombreux à revenir aussi et passent plus de temps sur le site.

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite

Le nombre total de pages vues augmente tout comme le nombre moyen de page vues par session qui passe de 4,53 à 6,16.

Le taux de rebond diminue considérablement et passe de 51,80% à 30,69% ce qui représente 40% de diminution, un indicateur positif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages).

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour février 2021 était situé autour de 30,69%.

Les pages présentant le taux de rebond le plus élevé du site sont toute des pages propriétés, nous l'interprétons de la façon suivante : une grande partie des utilisateurs est venue se renseigner sur un bien particulier vu sur un site immobilier ou sur les réseaux sociaux.

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre Paris pour 28% d'entre eux et Montargis pour 22% d'entre eux.

D'un point de vue technique 63% du trafic est réalisé sur mobile contre 33% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 48% Android et 52% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 42% des utilisateurs, Safari pour 35% des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 6% d'entre eux.



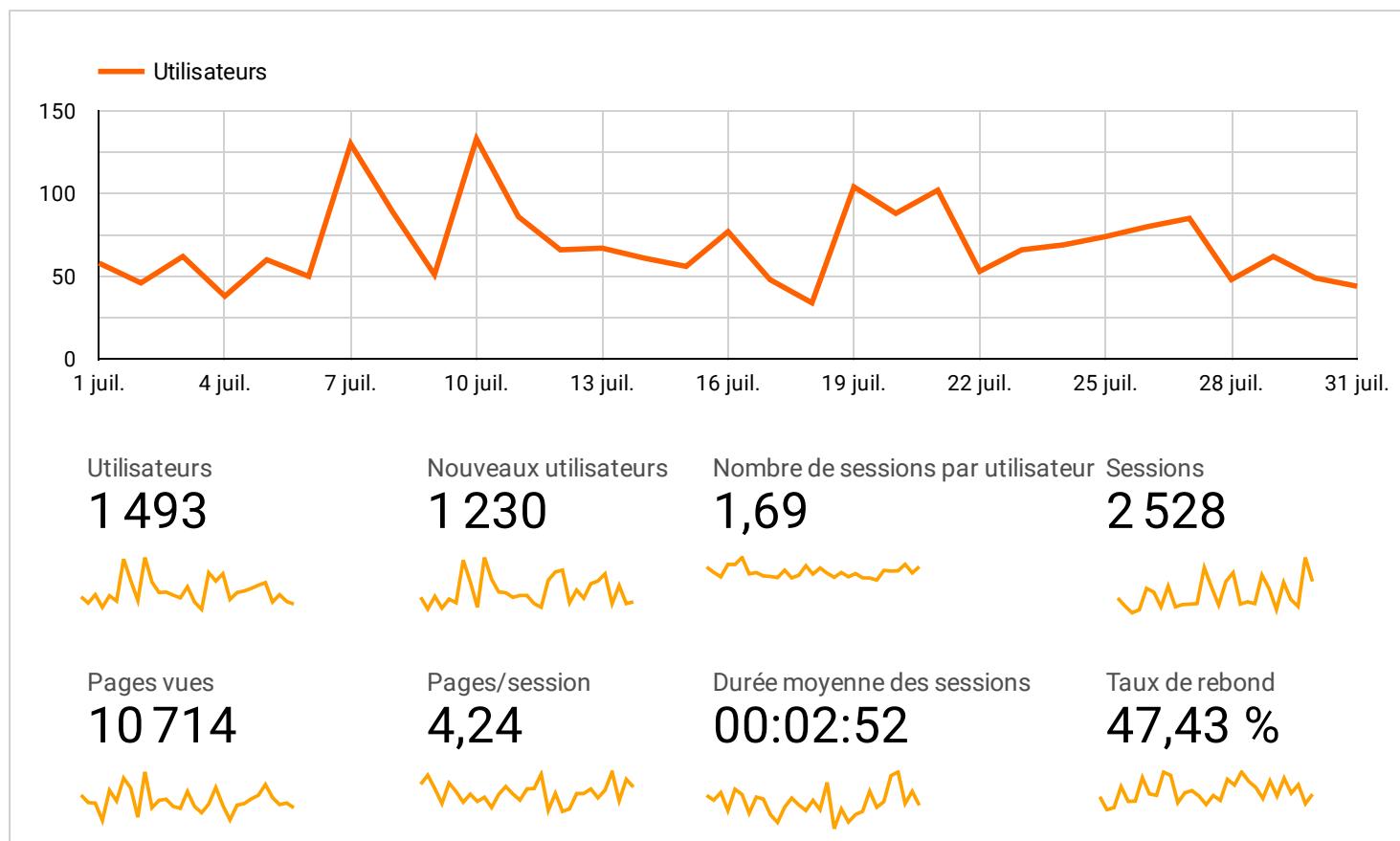
Source et destination du trafic

60% du trafic est généré par Google soit 1100 sessions sur 1800 au total. Juste derrière on observe le trafic direct 527 sessions soit 28% du trafic et 5% du trafic est issu des réseaux sociaux soit 105 sessions.

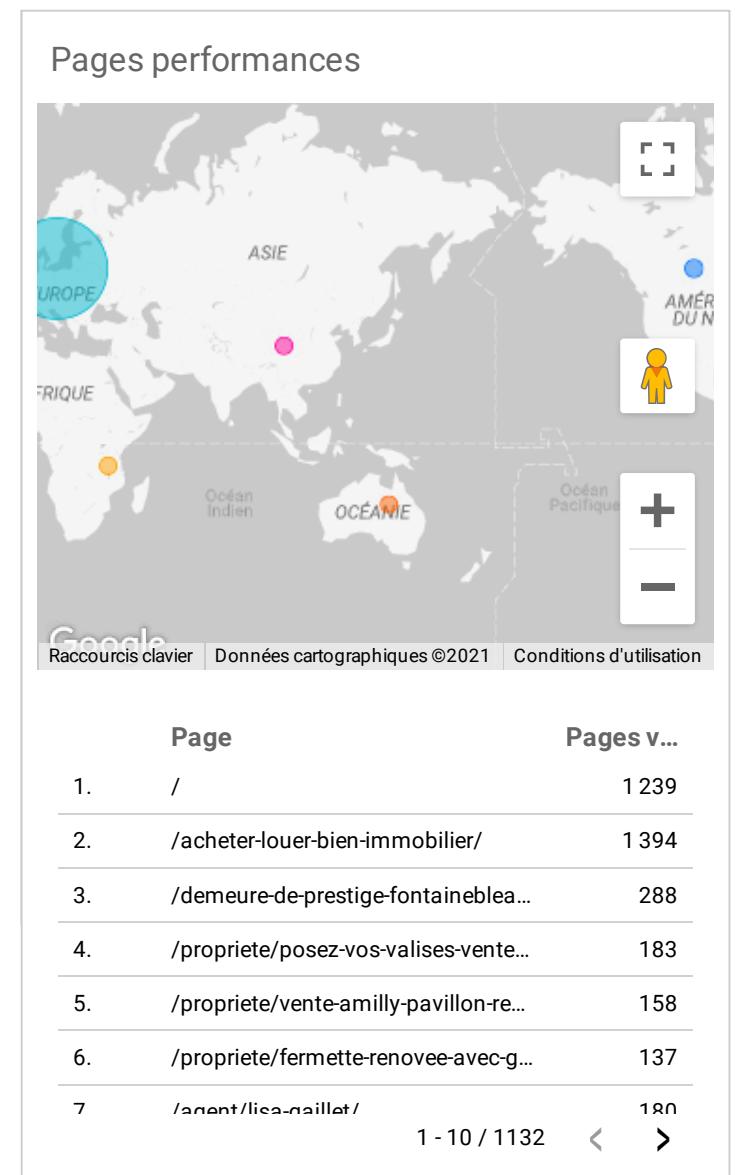
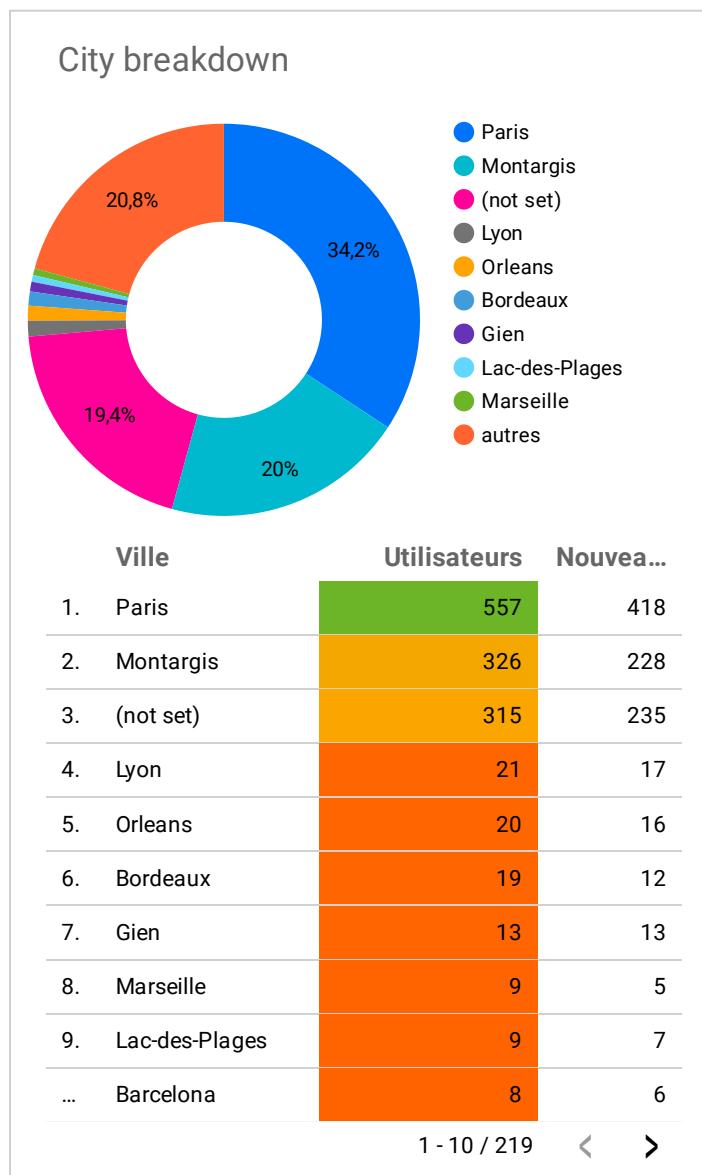
Les pages les plus vues sont celles de recherche et des résultats de recherche suivi de celles des agents ou de propriétés à villemandeur.

Les pages observant le taux de rebond le plus élevé sont les pages propriétés. Les visiteurs trouvent-ils bien les recommandations de biens similaires en bas de page ? est il possible de revoir la structure ? de créer un espace pour garder les propriétés en favoris ?

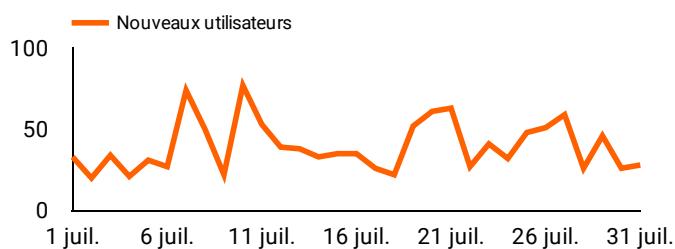
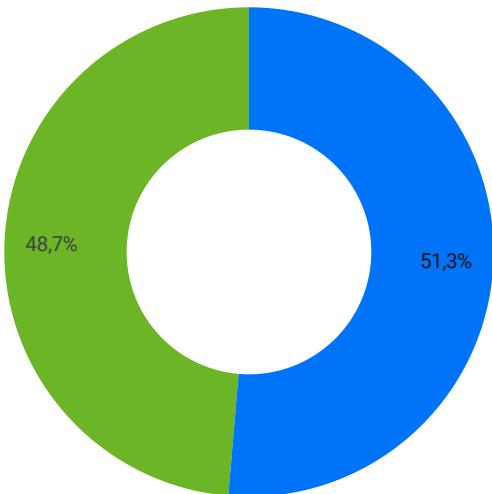
Your audience at a glance



Let's learn a bit more about your users!



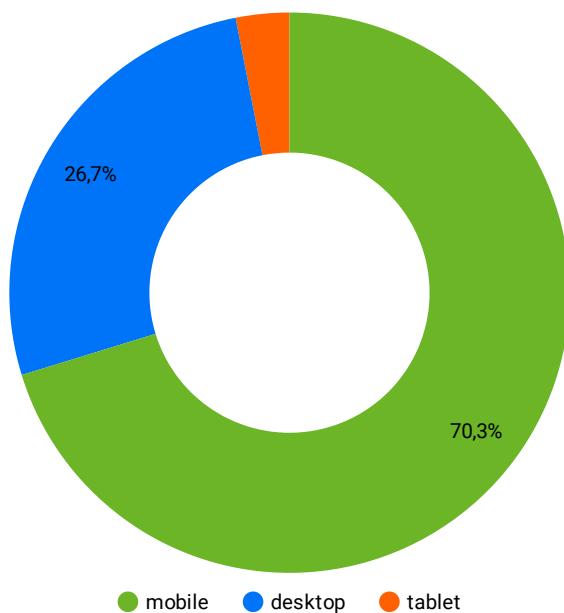
● Returning Visitor ● New Visitor



KPI par mois

Juillet 2021

What device are people using?



Catégorie d'appareil	Sessions
1. mobile	1 776
2. desktop	674
3. tablet	78



Juillet 2021

Utilisateurs et sessions

Entre le 1 et le 31 juillet 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 1493 utilisateurs dont 1230 nouveaux utilisateurs soit 72% sont des nouveaux utilisateurs.

Ce sont en tout 2528 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 4,24 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,69, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent moins de deux fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour juillet 2021 était situé autour de 50,41%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 2:40 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc encore dans la moyenne mais **la durée moyenne des sessions continue de diminuer. Pourquoi ?**

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre la région Centre pour 42% d'entre eux et l'Ile de France pour 46% d'entre eux.

D'un point de vue technique 70% du trafic est réalisé sur mobile contre 26,7% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 52% Android et 48% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 34% des utilisateurs, Safari pour 21% (et 18% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 17% d'entre eux.

Plus la fréquentation du site augmente sur mobile plus la durée moyenne de session et le taux de rebond augmentent. Pourquoi ? Que faire ?



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 10 714 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page	Pages vues % du total: 100,00 % (10 714)	Vues uniques % du total: 100,00 % (7 636)	Temps moyen passé sur la page Valeur moy. pour la vue: 00:00:53 (0,00 %)	Entrées % du total: 100,00 % (2 528)	Taux de rebond Valeur moy. pour la vue: 47,43 % (0,00 %)	Sorties (en %) Valeur moy. pour la vue: 23,60 % (0,00 %)
		10 714 % du total: 100,00 % (10 714)	7 636 % du total: 100,00 % (7 636)	00:00:53 Valeur moy. pour la vue: 00:00:53 (0,00 %)	2 528 % du total: 100,00 % (2 528)	47,43 % Valeur moy. pour la vue: 47,43 % (0,00 %)	23,60 % Valeur moy. pour la vue: 23,60 % (0,00 %)
1.	Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	2 397 (22,37 %)	1 515 (19,84 %)	00:00:30	119 (4,71 %)	49,58 %	13,22 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	1 395 (13,02 %)	869 (11,38 %)	00:00:42	145 (5,74 %)	29,66 %	16,13 %
3.	RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	1 300 (12,13 %)	961 (12,59 %)	00:00:46	876 (34,65 %)	14,95 %	20,15 %
4.	Lisa Gallet - RESIDE Immobilier Montargis	451 (4,21 %)	257 (3,37 %)	00:00:34	73 (2,89 %)	23,29 %	12,64 %
5.	Demeure de prestige à Fontainebleau - RESIDE Immobilier Montargis	293 (2,73 %)	241 (3,16 %)	00:03:31	237 (9,38 %)	87,76 %	79,86 %
6.	Posez vos valises - Vente - Montargis - RESIDE Immobilier Montargis	284 (2,65 %)	227 (2,97 %)	00:02:03	173 (6,84 %)	78,61 %	61,27 %
7.	Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	282 (2,63 %)	189 (2,48 %)	00:00:43	58 (2,29 %)	22,41 %	16,31 %
8.	Vente - Amilly - Pavillon Rénové - RESIDE Immobilier Montargis	209 (1,95 %)	178 (2,33 %)	00:01:20	102 (4,03 %)	86,27 %	53,11 %
9.	Fermette renovée avec grange indépendante - Vente- Corquilleroy - RESIDE Immobilier Montargis	197 (1,84 %)	173 (2,27 %)	00:02:29	120 (4,75 %)	84,17 %	62,94 %
10.	Equipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier	107 (1,72 %)	107 (1,40 %)	00:00:26	22 (0,81 %)	50,17 %	10,25 %

Sur la période 1 - 31 juillet 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gallet/>

5 - Demeure de prestige Fontainebleau 1,2M Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/demeure-de-prestige-fontainebleau/>

6 - Maison Montargis 216K Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/posez-vos-valises-vente-montargis/>

7 - la page de profil d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

8 - Maison rénovée Amilly 184K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/vente-amilly-pavillon-renove/>

Modifier la page Modifier avec Elementor

Bonjour Gaëlle Végeon

DEMEURE DE PRESTIGE À FONTAINEBLEAU

1 260 000€

Alexandre Retamar : 06 64 35 76 86 – alexandre.retamar@reside-immobilier.fr

Je veux visiter

R DESCRIPTION PHOTOS DÉTAILS Contacter

Posez vos valises – Vente – Montargis

216.000€

EXCLUSIVITÉ SOUS COMPROMIS

Montargis

Maison 130 m² 5 chambres 0 garage 1963

1 Ajouter plus

Vente – Amilly – Pavillon Rénové 184.000€

EN VENTE EXCLUSIVITÉ

Amilly



Maison

115 m²

3 chambres

2 salles de bain

1 garage

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

juillet 2021

Période de comparaison

juin 2021

Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.

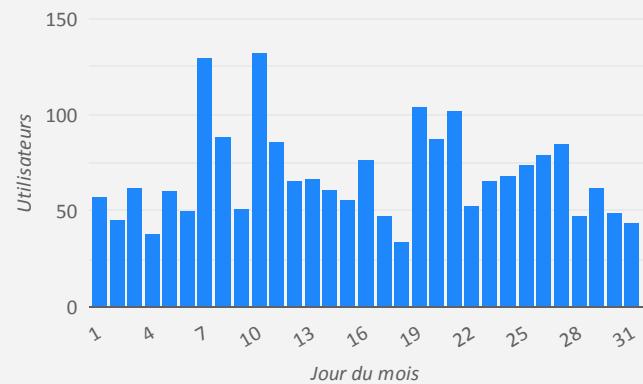


1 493

Visiteurs

-10.3%

Précédent :
1943



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



1 230

Nouveaux utilisateurs

-13.5%

Précédent:
1 677



471

Retour visiteurs

-26.1%

Précédent :
637

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



2 528

Sessions

-25.5%

Précédent :
3 394

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



02:52

min sec

7.8%

Précédent :
02:40

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



10 714

Page vues

-21.9%

Précédent :
13 714

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



4,24

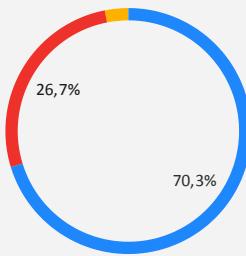
Pages par session

4.9%

Précédent :
4,04

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	1 776
	desktop	674
	tablet	78



Sessions par navigateur

Chrome	966
Safari	624
Safari (in-app)	316
Android Webview	311
Samsung Internet	130

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



47,43 %

Taux de rebond

-5.9%

Précédent :
50,41 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %
m.facebook.c...	586	73 %
google	115	88 %
leboncoin.fr	12	50 %
fr.easyavvisi.c...	9	89 %
lm.facebook....	9	67 %

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages vues ..	Bounce %
/demeure-de-prestige-fo...	288	89 %
/equipe/	187	52 %
/propriete/posez-vos-vali...	183	76 %
/propriete/vente-amilly-p...	158	79 %
/propriete/vente-plain-pi...	138	49 %
/propriete/fermette-reno...	137	79 %
/agent/cindie-dheilly/	115	43 %
/propriete/maison-plein-...	105	79 %
/salle-de-seminaire/	102	42 %
/propriete/maison-vente...	100	82 %

Sources de trafic

google	1 164
m.facebook.com	586
(direct)	452
l.facebook.com	78
analytics.google.com	38



696,0
Trafic réseaux sociaux

Facebook	682
Instagra...	5
Instagram	4
YouTube	4

Source & support trafic



google / organic	1 049	
m.facebook.com / referral	586	
(direct) / (none)	452	
google / cpc	115	
l.facebook.com / referral	78	

Pages vues



/acheter-louer-bien-immobilier/	1 394	
/	1 239	
/demeure-de-prestige-fontainebleau/	288	
/equipe/	187	
/propriete/posez-vos-valises-vente-montargis/	183	
/agent/lisa-gaillet/	180	
/resultats-de-recherche/?location[] = amilly&bedroom.../	167	
/propriete/a-renover-secteur-prise-vente-amilly/	165	
/propriete/vente-amilly-pavillon-renove/	158	
/agent/alexandre-retamar/	145	

Sessions par région



Centre-Val de Loire	1 092	
Ile-de-France	1 087	
Catalonia	58	
Auvergne-Rhone-Alpes	43	

Comparaison Juin VS Juillet

Juin VS Juillet 2021

Utilisateurs et sessions

Diminution du nombre de visiteurs de 10,3%. Le nombre de visiteurs qui reviennent diminue de 26%, **pourquoi ?**

Quant au nombre de session il diminue de 25% pour passer de 3394 à 2528 et la durée moyenne d'une session passe de 2:40 à 2:52 minutes.

Tous les indicateurs à part la durée moyenne de session sont négatifs. Quelles sont les raisons ?

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite

Le nombre total de pages vues diminue mais le nombre moyen de page vues par session augmente et passe de 4,04 à 4,24.

Le taux de rebond diminue et passe de 50,41% à 47,43% ce qui représente 6% de diminution, un indicateur positif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages).

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%.

Les pages présentant le taux de rebond le plus élevé du site sont toute des pages propriétés, nous l'interprétons de la façon suivante : une grande partie des utilisateurs est venue se renseigner sur un bien particulier vu sur un site immobilier ou sur les réseaux sociaux.

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre le Centre pour 42% d'entre eux et l'Île de France pour 46% d'entre eux.

D'un point de vue technique 70% du trafic est réalisé sur mobile contre 26,7% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 52% Android et 48% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 34% des utilisateurs, Safari pour 21% (et 18% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 17% d'entre eux.





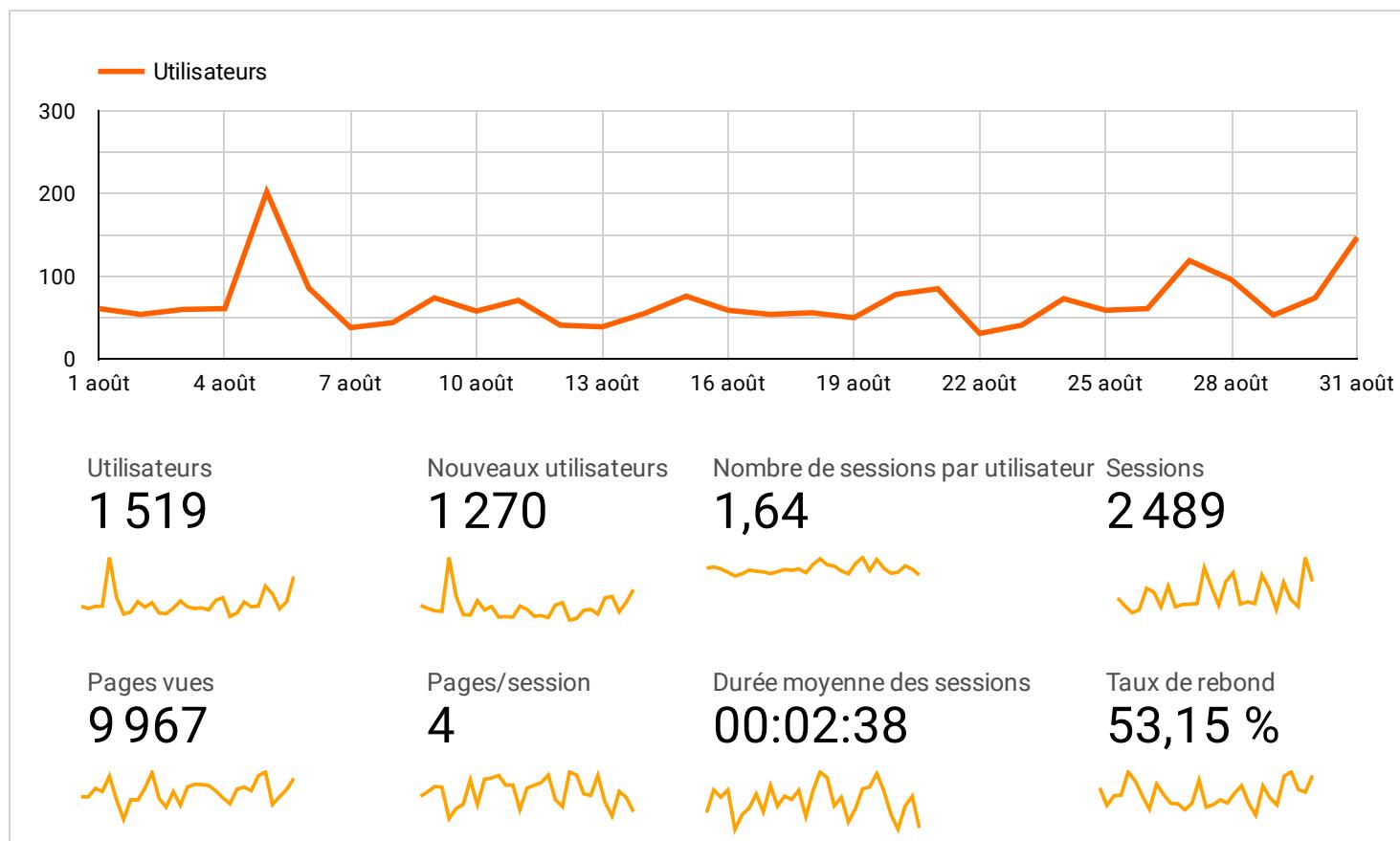
Source et destination du trafic

46% du trafic est généré par Google soit 1164 sessions sur 2528 au total. Juste derrière on observe le trafic issu de Facebook avec 586 sessions. Cela est du au fait qu'une campagne a été mise en place sur la période pour promouvoir un bien «Demeure de prestige à Fontainebleau». Enfin vient le trafic direct avec 452 sessions soit 18% du trafic.

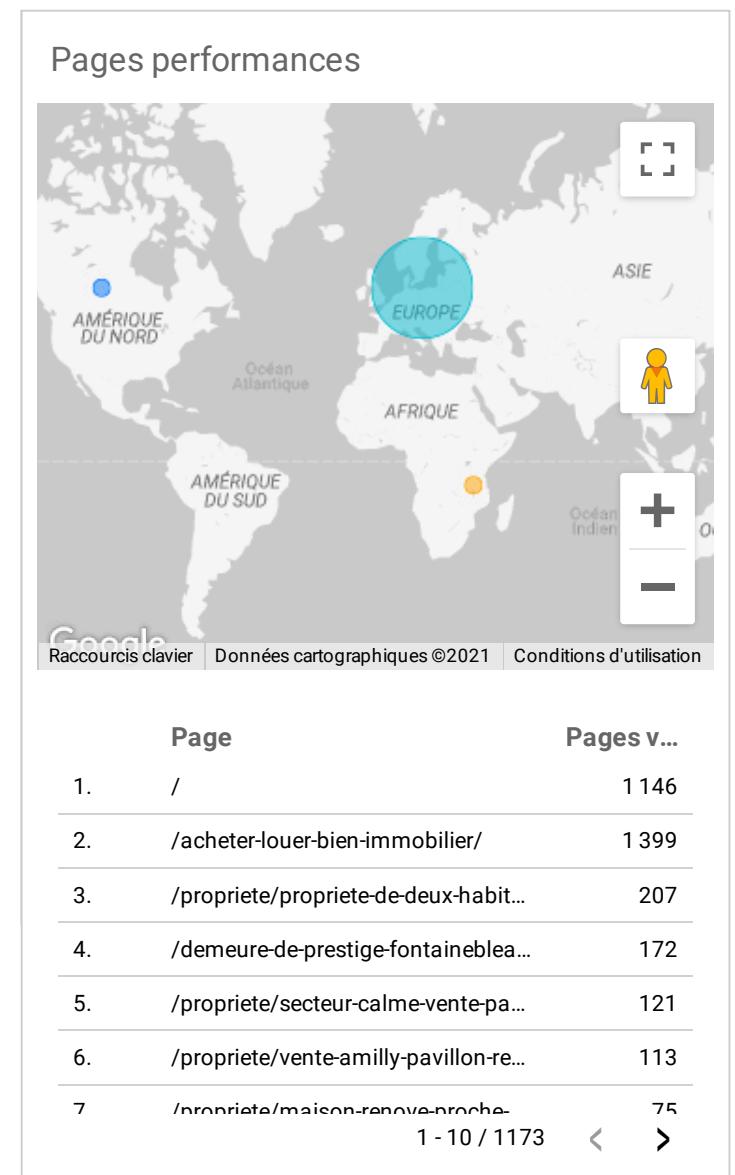
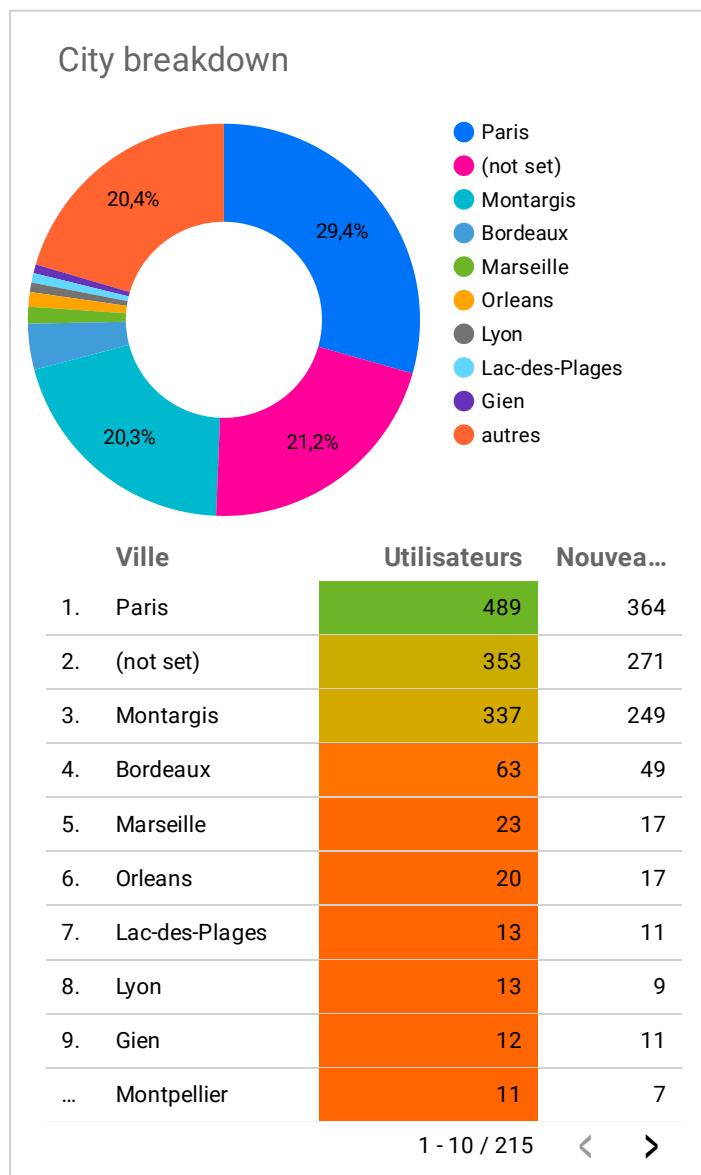
Les pages les plus vues sont celles de recherche et des résultats de recherche suivi de la page d'accueil et la page de la propriété de Fontainebleau.

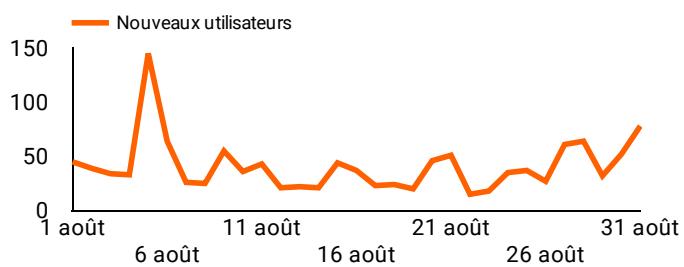
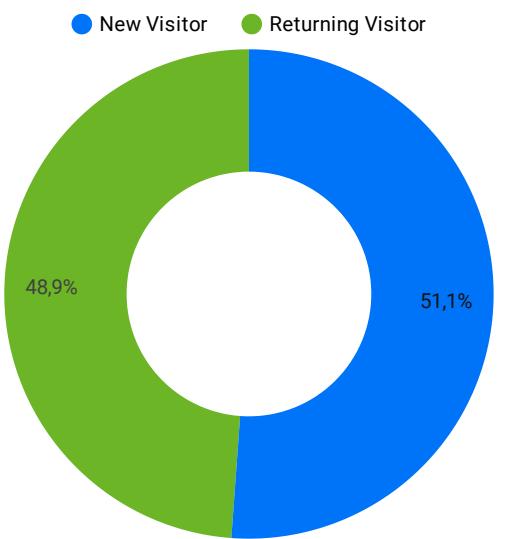
Les pages observant le taux de rebond le plus élevé sont les pages propriétés. Les visiteurs trouvent-ils bien les recommandations de biens similaires en bas de page ? est il possible de revoir la structure ? de créer un espace pour garder les propriétés en favoris ?

Your audience at a glance



Let's learn a bit more about your users!

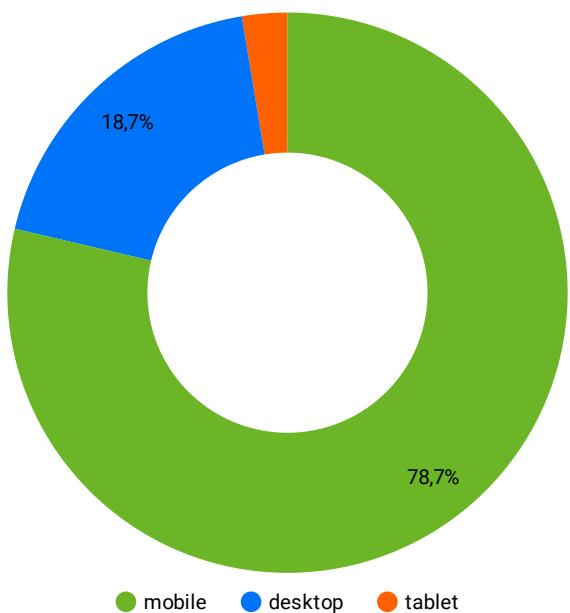




KPI par mois

Aout 2021

What device are people using?



Catégorie d'appareil	Sessions
1. mobile	1 958
2. desktop	466
3. tablet	65

KPI par mois



Aout 2021

Utilisateurs et sessions

Entre le 1 et le 31 aout 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 1519 utilisateurs dont 1270 nouveaux utilisateurs soit 73% sont des nouveaux utilisateurs.

Ce sont en tout 2489 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 4 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,64, on peut donc dire que les utilisateurs reviennent moins de deux fois consulter le site.

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour aout 2021 était situé autour de 53,15%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 2:38 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc encore dans la moyenne mais **la durée moyenne des sessions continue de diminuer. Pourquoi ?**

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre le Centre pour 43% d'entre eux et l'Ile de France pour 39% d'entre eux.

D'un point de vue technique 79% du trafic est réalisé sur mobile contre 19% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 54% Android et 46% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 28% des utilisateurs, Safari pour 20% (et 21% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 23% d'entre eux.

Plus la fréquentation du site augmente sur mobile plus la durée moyenne de session et le taux de rebond augmentent. Pourquoi ? Que faire ?



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 9967 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page	Pages vues ?	vues uniques ?	Temps moyen passé sur la page ?	Entrées ?	taux de rebond ?	Sorties (en %)
		9 967 % du total: 100,00 % (9 967)	7 163 % du total: 100,00 % (7 163)	00:00:53 Valeur moy. pour la vue: 00:00:53 (0,00 %)	2 489 % du total: 100,00 % (2 489)	53,15 % Valeur moy. pour la vue: 53,15 % (0,00 %)	24,97 % Valeur moy. pour la vue: 24,97 % (0,00 %)
1.	Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	2 269 (22,77 %)	1 437 (20,06 %)	00:00:28	69 (2,77 %)	62,32 %	11,50 %
2.	Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	1 400 (14,05 %)	826 (11,53 %)	00:00:45	101 (4,06 %)	29,70 %	15,50 %
3.	RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	1 191 (11,95 %)	865 (12,08 %)	00:00:56	799 (32,10 %)	11,26 %	17,04 %
4.	Propriété de deux habitations - Vente - Villemandeur - RESIDE Immobilier Montargis	318 (3,19 %)	270 (3,77 %)	00:01:10	234 (9,40 %)	80,34 %	74,53 %
5.	Secteur calme - Vente - Pannes - RESIDE Immobilier Montargis	258 (2,59 %)	240 (3,35 %)	00:00:57	199 (8,00 %)	90,95 %	76,74 %
6.	Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	230 (2,31 %)	139 (1,94 %)	00:00:30	37 (1,49 %)	18,92 %	13,48 %
7.	Lisa Gaillet - RESIDE Immobilier Montargis	211 (2,12 %)	140 (1,95 %)	00:00:29	40 (1,61 %)	35,00 %	16,11 %
8.	Demeure de prestige à Fontainebleau - RESIDE Immobilier Montargis	172 (1,73 %)	159 (2,22 %)	00:03:34	159 (6,39 %)	91,82 %	91,86 %
9.	Salle de séminaire Montargis - RESIDE Immobilier Montargis	146 (1,46 %)	36 (0,50 %)	00:02:05	9 (0,36 %)	44,44 %	10,96 %
10.	Vente - Propriété - Forêt de Fontainebleau - RESIDE Immobilier Montargis	135 (1,35 %)	114 (1,59 %)	00:02:14	90 (3,62 %)	81,11 %	70,37 %

Sur la période 1 - 31 aout 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

3 - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>

4 - Propriété de 2 habitations Vimory 367K Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-vente-montargis/>

5 -Maison vente Pannes 269K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/secteur-calme-vente-pannes/>

6 - la page de profil d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

7 - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gaillet/>

8 - Demeure de prestige Fontainebleau 1,2M Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/demeure-de-prestige-fontainebleau/>

Propriété de deux habitations – Vente – Villemandeur

367.500€

A VOIR ABSOLUMENT EN VENTE

© Villemandeur



12 Ajouter plus

Secteur calme – Vente – Pannes

269.000€

A VOIR ABSOLUMENT EN VENTE

© Pannes



12 Ajouter plus

Modifier la page Modifier avec Elementor Bonjour, Gaëlle Végeon

DEMEURE DE PRESTIGE À FONTAINEBLEAU

1 260 000€

Alexandre Retamar : 06 64 35 76 86 – alexandre.retamar@prestige-immobilier.fr

Je veux visiter

DESCRIPTION PHOTOS DETAILS CONTACT Contacter Alexandre

R IMMOBILIER

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

août 2021

Période de comparaison

juillet 2021

Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.

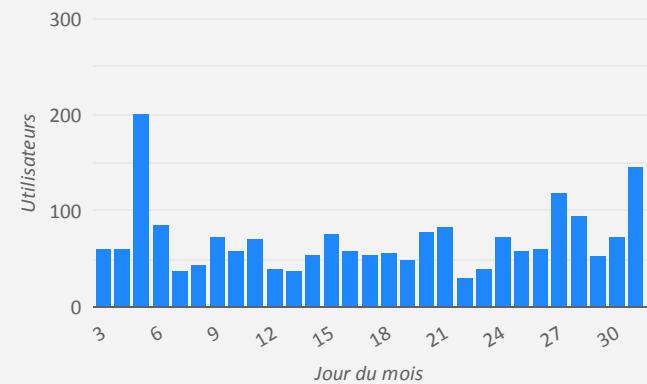


1519

Visiteurs

1.7%

Précédent :
1493



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



1270

Nouveaux utilisateurs

3.3%

Précédent:
1230



470

Retour visiteurs

-0.2%

Précédent :
471

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



2489

Sessions

-1.5%

Précédent :
2528

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



02:38

min sec

-8.2%

Précédent :
02:52

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



9967

Page vues

-7.0%

Précédent :
10714

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



4

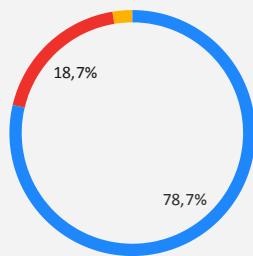
Pages par session

-5.5%

Précédent :
4,24

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	1958
	desktop	466
	tablet	65



Sessions par navigateur

Chrome	876	
Safari	575	
Android Webview	443	
Safari (in-app)	375	
Samsung Internet	91	

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



53,15 %

Taux de rebond

12.1%

Précédent :
47,43 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %
m.facebook.c...	805	80 %
google	66	94 %
googleads.g.d...	41	95 %
analytics.goo...	31	52 %
l.facebook.com	24	42 %

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages vues ..	Bounce %
/propriete/propriete-de...	207	78 %
/demeure-de-prestige-fo...	172	92 %
/propriete/posez-vos-vali...	122	42 %
/propriete/secteur-calme...	121	90 %
/propriete/vente-amilly-p...	113	70 %
/propriete/maison-plein-...	104	84 %
/propriete/pavillon-tradit...	90	74 %
/propriete/vente-maison...	83	90 %
/propriete/maison-en-pie...	82	47 %
/propriete/vente-proprie...	81	79 %

Sources de trafic

google	1038
m.facebook.com	805
(direct)	389
googleleads.g.double...	41
analytics.google.com	31



860,0

Trafic réseaux sociaux

Facebook

846

YouTube

6

Instagra...

4

Instagram

4

Source & support trafic



google / organic	972	
m.facebook.com / referral	805	
(direct) / (none)	389	
google / cpc	66	
googleleads.g.doubleclick.net / referral	41	

Pages vues



/acheter-louer-bien-immobilier/	1 399	
/	1 146	
/propriete/propriete-de-deux-habitaions-vente-ville...	207	
/demeure-de-prestige-fontainebleau/	172	
/propriete/posez-vos-valises-vente-montargis/	122	
/propriete/secteur-calme-vente-pannes/	121	
/propriete/vente-amilly-pavillon-renove/	113	
/propriete/vente-plain-pied-a-800m-du-college-da...	110	
/propriete/maison-plein-pied-exclusivite-vente-amil...	104	
/equipe/	98	

Sessions par région



Centre-Val de Loire	1 083	
Ile-de-France	970	
Nouvelle-Aquitaine	115	
Provence-Alpes-Côte d'Azur	52	

Comparaison Juillet VS Aout



Juillet VS Aout 2021

Utilisateurs et sessions

Augmentation du nombre de visiteurs de 1,7%. Le nombre de nouveaux visiteurs augmente de 3% et le nombre de visiteurs qui reviennent reste égal.

Quant au nombre de session il diminue de 1,5% pour passer de 2528 à 2489 et la durée moyenne d'une session passe de 2:52 à 2:38 minutes.

Tous les indicateurs restent à peu près les mêmes qu'en Juillet 2021, mois pendant lequel nous avons observé une importante baisse générale. Quelles sont les raisons ?

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite

Le nombre total de pages vues ainsi que le nombre moyen de page vues par session diminuent tous les deux.

Le taux de rebond diminue et passe de 47,43% à 53,13% ce qui représente 6% d'augmentation, un indicateur négatif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages).

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%.

Les pages présentant le taux de rebond le plus élevé du site sont toute des pages propriétés, nous l'interprétons de la façon suivante : une grande partie des utilisateurs est venue se renseigner sur un bien particulier vu sur un site immobilier ou sur les réseaux sociaux.

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre le Centre pour 43% d'entre eux et l'Île de France pour 39% d'entre eux.

D'un point de vue technique 79% du trafic est réalisé sur mobile contre 19% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 54% Android et 46% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 28% des utilisateurs, Safari pour 20% (et 21% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 23% d'entre eux.



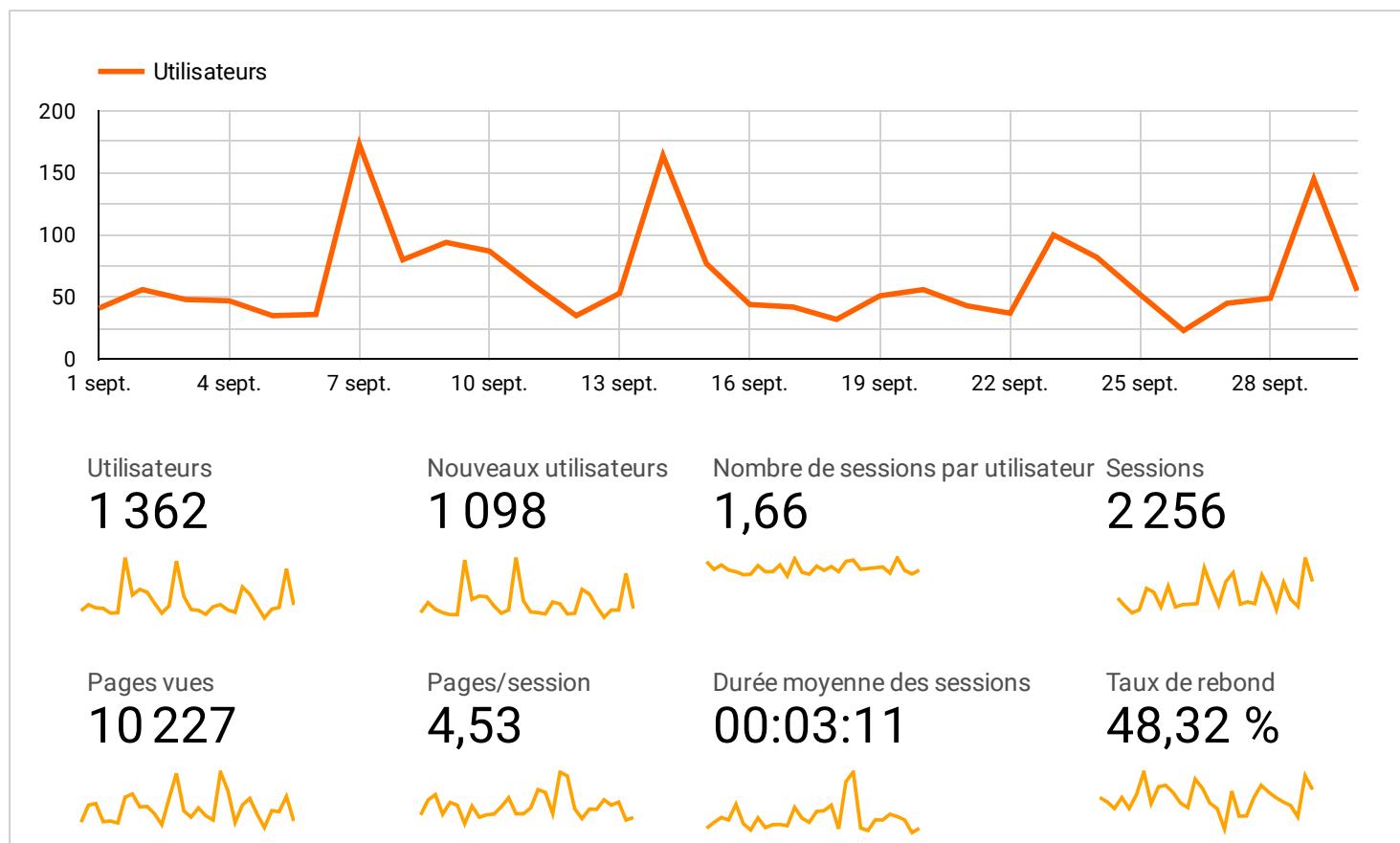
Source et destination du trafic

42% du trafic est généré par Google soit 1038 sessions sur 2489 au total. Juste derrière on observe le trafic issu de Facebook avec 805 sessions soit 32%. Enfin vient le trafic direct avec 389 sessions soit 16% du trafic.

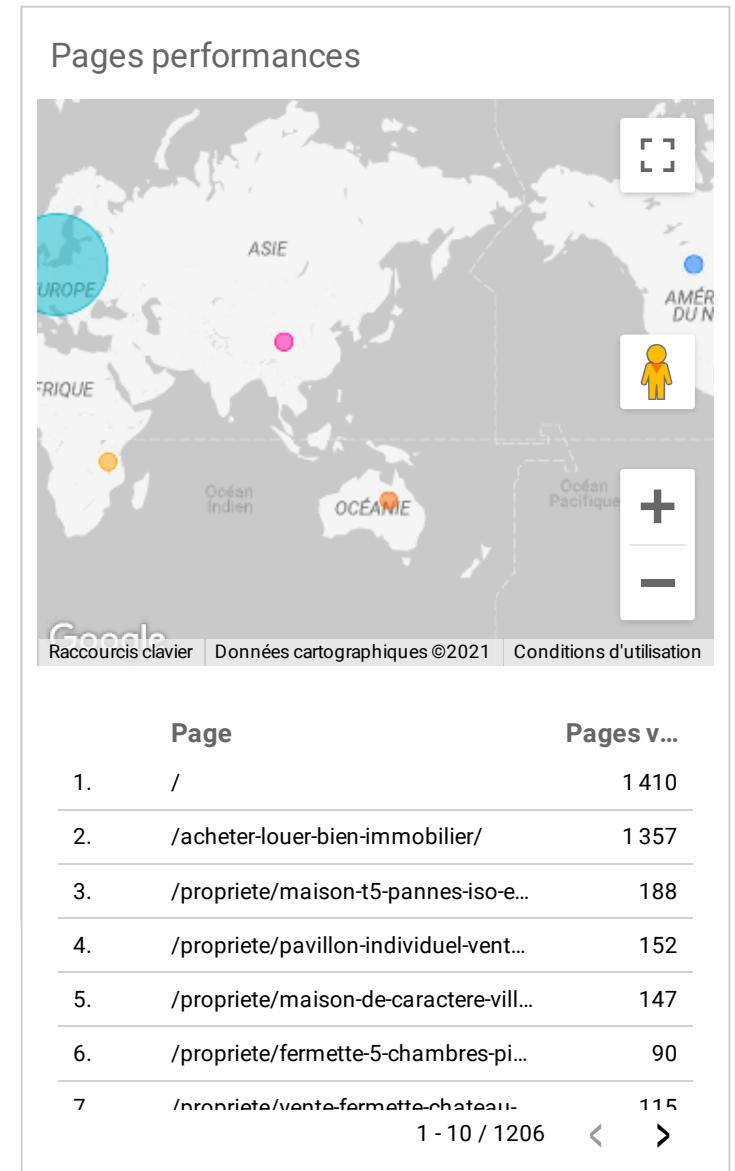
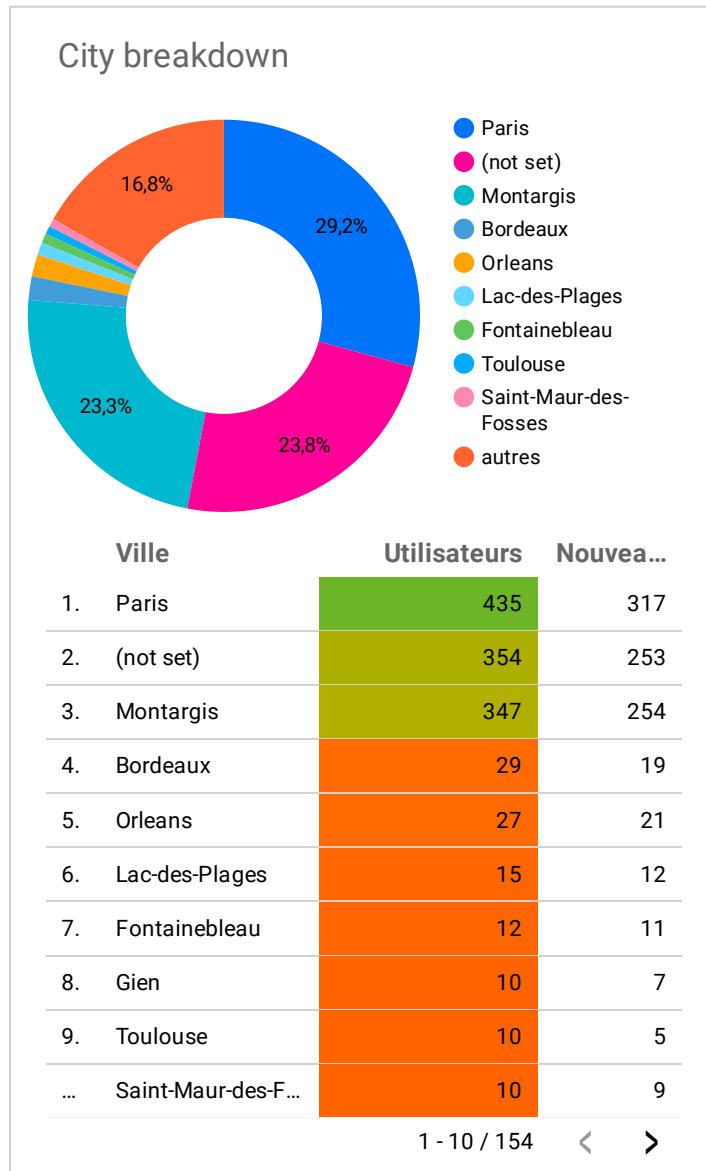
Les pages les plus vues sont celles de recherche et des résultats de recherche suivi de la page d'accueil et des pages propriétés.

Les pages observant le taux de rebond le plus élevé sont les pages propriétés. Les visiteurs trouvent-ils bien les recommandations de biens similaires en bas de page ? est il possible de revoir la structure ? de créer un espace pour garder les propriétés en favoris ?

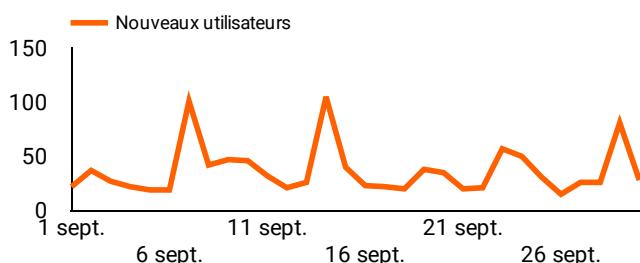
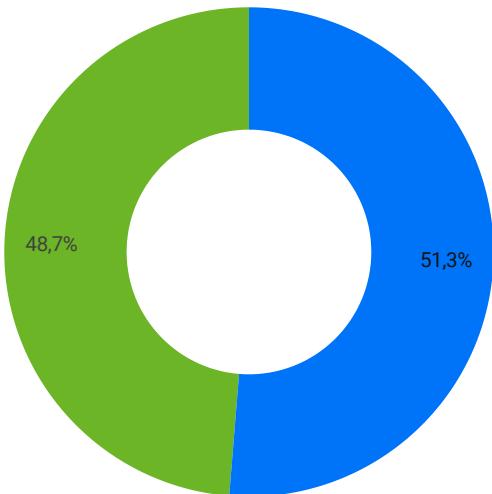
Your audience at a glance



Let's learn a bit more about your users!



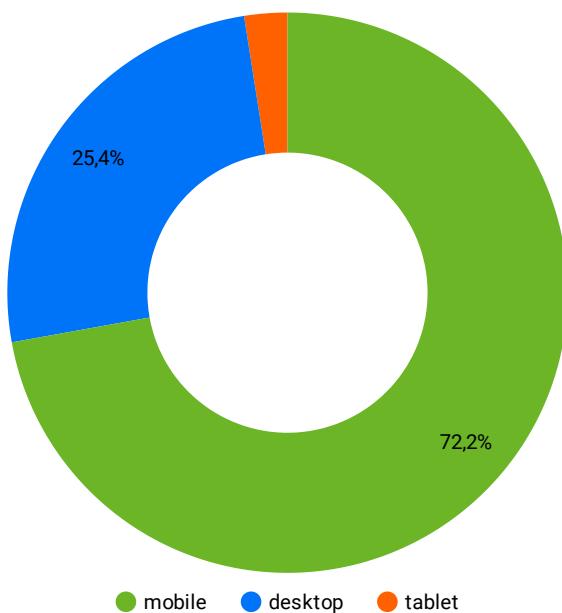
● Returning Visitor ● New Visitor



KPI par mois

Septembre 2021

What device are people using?



Catégorie d'appareil	Sessions
1. mobile	1 628
2. desktop	572
3. tablet	56



Septembre 2021

Utilisateurs et sessions

Entre le 1 et le 30 septembre 2021, le site www.reside-immobilier.fr à reçu 1362 utilisateurs dont 1098 nouveaux utilisateurs soit 68,8% sont des nouveaux utilisateurs.

Ce sont en tout 2256 sessions créées (session = période de temps - 30 minutes - pendant laquelle un utilisateur est actif sur le site) sur cette même période.

Pages vues, fréquence de visite

Le nombre moyen de page vues par session de 4,53 nous montre que les utilisateurs consultent plusieurs pages lors d'une session. Considérant la page d'accueil et de résultats de recherche nous pouvons en conclure qu'un visiteur entre en moyenne sur les pages de 2 propriétés différentes.

Le nombre de session par utilisateur est évalué à 1,66, les utilisateurs ne reviennent pas deux fois consulter le site. Pourquoi ?

Taux de rebond

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%. Notre taux de rebond moyen pour septembre 2021 était situé autour de 48,32%.

Temps passé par les utilisateurs

Le temps de visite moyen sur le site RESIDE Immobilier est de 3:11 minutes. Pour rappel, la moyenne observée se situe entre 2 et 3 minutes, nous nous situons donc encore dans la moyenne.

Provenance des utilisateurs

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre le Centre pour 51% d'entre eux et l'Ile de France pour 38% d'entre eux.

D'un point de vue technique 72% du trafic est réalisé sur mobile contre 25% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 53% Android et 47% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 29% des utilisateurs, Safari pour 17% (et 23% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 22 d'entre eux.



Pages et annonces les plus consultées

Sur la période ce sont plus de 10227 pages vues comptabilisées. Nous allons regarder de plus près quelles sont les pages vers lesquelles les utilisateurs se dirigent.

	Titre de page ?	Pages vues ? ↓	Vues uniques ?	Temps moyen passé sur la page ?	Entrées ?	Taux de rebond ?	Sorties (en %) ?
		10 227 % du total: 100,00 % (10 227)	7 029 % du total: 100,00 % (7 029)	00:00:54 Valeur moy. pour la vue: 00:00:54 (0,00 %)	2 256 % du total: 100,00 % (2 256)	48,32 % Valeur moy. pour la vue: 48,32 % (0,00 %)	22,06 % Valeur moy. pour la vue: 22,06 % (0,00 %)
□	1. Laquelle sera votre future propriété ? - RESIDE Immobilier Montargis	2 176 (21,28 %)	1 358 (19,32 %)	00:00:28	70 (3,10 %)	55,71 %	12,59 %
□	2. RESIDE Immobilier : Agence Immobilière Montargis	1 607 (15,71 %)	873 (12,42 %)	00:00:59	799 (35,42 %)	14,52 %	15,12 %
□	3. Acheter / louer un bien immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	1 366 (13,36 %)	783 (11,14 %)	00:00:49	98 (4,34 %)	22,45 %	12,15 %
□	4. Pavillon individuel-Vente-Pannes - RESIDE Immobilier Montargis	264 (2,58 %)	233 (3,31 %)	00:02:06	161 (7,14 %)	80,75 %	64,02 %
□	5. Maison T5 - Pannes - Iso extérieur - Vente - Sous sol total - RESIDE Immobilier Montargis	242 (2,37 %)	188 (2,67 %)	00:02:12	101 (4,48 %)	72,28 %	42,98 %
□	6. Alexandre Retamar - RESIDE Immobilier Montargis	237 (2,32 %)	158 (2,25 %)	00:00:30	32 (1,42 %)	34,38 %	12,66 %
□	7. Maison de caractère - Villemmandeur - RESIDE Immobilier Montargis	235 (2,30 %)	212 (3,02 %)	00:01:49	167 (7,40 %)	88,62 %	73,62 %
□	8. Lisa Gaillet - RESIDE Immobilier Montargis	186 (1,82 %)	116 (1,65 %)	00:00:26	19 (0,84 %)	26,32 %	10,75 %
□	9. Cindie Dheilly - RESIDE Immobilier Montargis	183 (1,79 %)	103 (1,47 %)	00:00:31	36 (1,60 %)	27,78 %	13,11 %
□	10. Equipe Reside Immobilier - RESIDE Immobilier Montargis	181 (1,77 %)	95 (1,35 %)	00:00:37	12 (0,53 %)	33,33 %	15,47 %

Sur la période 1 - 30 septembre 2021, les pages les plus consultées du site sont :

1 - la page des résultats de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/resultats-de-recherche/?location%5B%5D=&bedrooms=&min-area=&max-area=&min-price=20000&max-price=500000>

2 - la page d'accueil : <https://www.reside-immobilier.fr/>

3 - la page de recherche : <https://www.reside-immobilier.fr/acheter-louer-bien-immobilier/>

4 - Un pavillon individuel à Pannes : lien introuvable

5 -Maison T5 vente Pannes 184K Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/propriete/maison-t5-pannes-iso-exterieur-vente-sous-sol-total/>

6 - la page de profil d'Alex : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/alexandre-retamar/>

7 - Une maison à Villemmandeur : lien introuvable

8 - la page de profil de Lisa : <https://www.reside-immobilier.fr/agent/lisa-gaillet/>

Performances mensuelles du site :

www/reside-immobilier.fr

Website



Données par défaut

Cliquez pour sélectionner vos d

Période du rapport

septembre 2021

Période de comparaison

août 2021

Visiteurs total

Une personne naviguant sur votre site Web. Chaque utilisateur peut visiter votre site Web plusieurs fois et enregistrer plusieurs sessions sur votre site Web, chaque session contenant plusieurs pages vues.

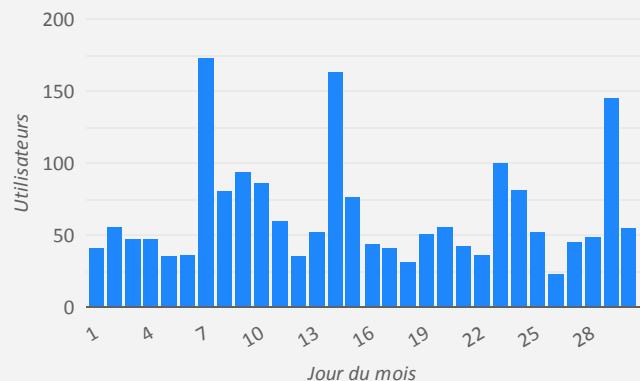


1 362

Visiteurs

-10.3%

Précédent :
1 519



Nouveaux vs retour visite

Utilisateurs classés comme nouveaux (visitent pour la première fois) ou visiteurs de retour sur votre site. Les utilisateurs peuvent être comptabilisés à la fois comme nouveaux et anciens s'ils visitent votre site Web plusieurs fois dans la plage de dates.



1 098

Nouveaux utilisateurs

-13.5%

Précédent:
1 270



497

Retour visiteurs

5.5%

Précédent :
470

Sessions

Une seule visite de votre site Web, consistant en une ou plusieurs pages vues, ainsi que des événements, des transactions de commerce électronique et d'autres interactions. Le délai d'expiration de session par défaut est de 30 minutes.



2 256

Sessions

-9.4%

Précédent :
2 489

Durée moyenne d'une session

Une vue du temps que les utilisateurs passent sur votre site Web. Google Analytics ne compte pas le temps de la dernière page consultée au cours d'une session. Cela signifie que la durée moyenne de la session aura tendance à être plus basse que la durée réelle.



03:11

min sec

20.4%

Précédent :
02:38

Total pages vues

Une page vue est signalée lorsqu'une page a été consultée par un utilisateur sur votre site Web. Si un utilisateur consulte une seule page plusieurs fois, elle est comptée plusieurs fois.



10 227

Page vues

2.6%

Précédent :
9967

Pages par session

Cette statistique suggère l'engagement des utilisateurs, indiquant le nombre moyen de pages vues dans chaque session.



4,53

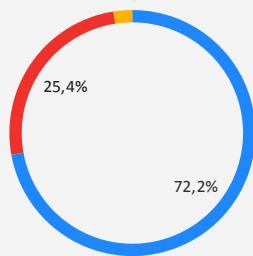
Pages par session

13.2%

Précédent :
4

Mobile vs. desktop sessions

	mobile	1 628
	desktop	572
	tablet	56



Sessions par navigateur

Chrome	780	
Safari	484	
Android Webview	430	
Safari (in-app)	364	
Edge	70	

Taux de rebond

Affiche le pourcentage de sessions pendant lesquelles les visiteurs quittent le site sans interagir avec celui-ci. Un taux de rebond moyen est de 41 à 55%.



48,32 %

Taux de rebond

-9.1%

Précédent :
53,15 %

Sources à taux de rebond élevé

Sources de trafic avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), non compris : organique ou direct, triés par nombre de sessions.

Source	Sessions ▾	Bounce %
m.facebook.c...	609	81 %
lm.facebook....	135	77 %
vmlive.vitrine...	10	50 %

Pages avec tx de rebond élevé

Pages avec un taux de rebond supérieur à la moyenne (> 41%), triées par nombre de pages vues.

Page	Pages vues ..	Bounce %
/propriete/maison-t5-pa...	188	68 %
/propriete/pavillon-indivi...	152	87 %
/propriete/maison-de-ca...	147	86 %
/propriete/vente-fermett...	115	71 %
/propriete/maison-en-pie...	107	66 %
/propriete/vente-fermett...	97	44 %
/propriete/fermette-5-ch...	90	90 %
/propriete/vente-amilly-p...	77	50 %
/propriete/maison-sur-so...	74	75 %
/propriete/vente-maison...	62	63 %

Sources de trafic

google	917
m.facebook.com	609
(direct)	462
lm.facebook.com	135
l.facebook.com	45



801,0

Trafic réseaux sociaux



Facebook

794

Instagram

4

Instagra...

3

Source & support trafic



google / organic	917	
m.facebook.com / referral	609	
(direct) / (none)	462	
lm.facebook.com / referral	135	
l.facebook.com / referral	45	

Pages vues



/	1410	
/acheter-louer-bien-immobilier/	1357	
/propriete/maison-t5-pannes-iso-exterieur-vente-s...	188	
/equipe/	175	
/propriete/pavillon-individuel-vente-pannes/	152	
/propriete/maison-de-caractere-villemandeur/	147	
?preview_id=16702&preview_nonce=dbba5ba7eb...	119	
/propriete/vente-fermette-chateau-landon/	115	
/propriete/maison-en-pierres-avec-piscine-secteur-...	107	
/propriete/vente-fermette-a-renover-secteur-ferrie...	97	

Sessions par région



Centre-Val de Loire	1091	
Ile-de-France	840	
Nouvelle-Aquitaine	60	
Asturias	37	

Comparaison Aout VS Sept.



Aout VS Septembre 2021

Utilisateurs et sessions

Diminution du nombre de visiteurs de 10%. Le nombre de nouveaux visiteurs diminue de 13% et le nombre de visiteurs qui reviennent augmente de 5%.

Quant au nombre de session il diminue de 9,4% pour passer de 2489 à 2256 et la durée moyenne d'une session passe de 2:38 à 3:11 minutes.

Pages vues, taux de rebond et fréquence de visite

Le nombre total de pages vues ainsi que le nombre moyen de page vues par session augmentent tous les deux.

Le taux de rebond diminue et passe de 53,15% à 48,32% ce qui représente 9% de diminution, un indicateur positif (rappel : nous voulons voir baisser le taux de rebond car il s'agit du nombre d'utilisateurs quittant notre site sans consulter d'autres pages).

Rappel : le taux de rebond est le taux de visiteurs quittant le site sans avoir parcouru d'autres pages. Un taux de rebond acceptable se situer en moyenne autour de 50%, et plus généralement entre 40% et 60%.

Les pages présentant le taux de rebond le plus élevé du site sont toute des pages propriétés, nous l'interprétons de la façon suivante : une grande partie des utilisateurs est venue se renseigner sur un bien particulier vu sur un site immobilier ou sur les réseaux sociaux.

Provenance des utilisateurs (géographique et technologique)

Géographiquement parlant sur la période nos utilisateurs sont situés entre le Centre pour 51% d'entre eux et l'Ile de France pour 38% d'entre eux.

D'un point de vue technique 72% du trafic est réalisé sur mobile contre 25% sur desktop. Nos utilisateurs utilisent à 53% Android et 47% iOS. Ils naviguent en grande partie sur Chrome pour 29% des utilisateurs, Safari pour 17% (et 23% in app) des utilisateurs et Android web view (affichage du site via une application) pour 22 d'entre eux.



Source et destination du trafic

40% du trafic est généré par Google soit 917 sessions sur 2256 au total. Juste derrière on observe le trafic issu de Facebook avec 789 sessions soit 35%. Enfin vient le trafic direct avec 462 sessions soit 20% du trafic.

Les pages les plus vues sont celles de recherche et des résultats de recherche suivi de la page d'accueil et des pages propriétés.

Les pages observant le taux de rebond le plus élevé sont les pages propriétés. Les visiteurs trouvent-ils bien les recommandations de biens similaires en bas de page ? est il possible de revoir la structure ? de créer un espace pour garder les propriétés en favoris ?



Recommandations et axes d'amélioration

- renforcer la mise en avant des avis + infos de contact
- redesigner la page équipe + celle des conseillers
-