

# Landing Final

## METAGORA – RETAIL LANDING PAGE

---

### 1 - HERO SECTION — DÉCISION EN 5 SECONDES

#### COPY (À INTÉGRER TEL QUEL)

H1

L'entraînement retail qui ressemble à la vraie vente.

#### Subheadline Option 1 :

Des clients virtuels IA pour améliorer l'écoute, la posture et la performance.

#### Subheadline Option 2 :

Des clients virtuels IA pour entraîner votre équipe à de vraies conversations de vente.

#### Objection killers (ligne courte)

Aucun matériel • Sessions < 5 min • Déploiement rapide sur tout le réseau

#### CTA principal

👉 Voir un client virtuel en action

👉 Découvrez un client virtuel en action

#### Micro-copy

Démo personnalisée · 30 min · Sans engagement

---

## POURQUOI CETTE SECTION EST CRITIQUE

- Le visiteur décide **en moins de 5 secondes** s'il continue
- On parle **usage réel**, pas technologie
- On tue les **3 objections majeures** immédiatement : matériel, temps, complexité
- CTA orienté **curiosité**, pas engagement

**Règle CRO** : si le H1 n'est pas compris instantanément, le reste ne sert à rien.

---

## 2 - SOCIAL PROOF — RASSURER AVANT DE CONVAINCRE

### COPY

**Déjà adopté par des acteurs majeurs du retail et du luxe**

(Logos : Amazon, LVMH, BPCE, MACIF, Sony Music...)

---

### POURQUOI

- Les décideurs Retail & Luxe sont **très averses au risque**
- La preuve sociale **doit arriver AVANT l'argumentation**
- On ne cherche pas à impressionner, on cherche à **sécuriser**

**Règle CRO** : la crédibilité doit précéder la démonstration.

---

## 3 - PROBLÈME TERRAIN — MIROIR PSYCHOLOGIQUE

### COPY

### H2

La formation retail classique ne suit plus la réalité du terrain.

## Texte

Former des équipes retail performantes est devenu un défi structurel :

- Un nouveau conseiller met **6 à 12 mois** à être pleinement productif
- **70 % des formations sont oubliées en moins d'une semaine** sans pratique
- Les managers manquent de temps pour coacher efficacement
- L'excellence se dilue d'une boutique à l'autre

Résultat : une expérience client inégale et une performance commerciale sous-optimisée.

---

## POURQUOI

- On **nomme explicitement la douleur** du décideur
- Les chiffres créent **urgence + crédibilité**
- Le prospect se dit : "*ils comprennent mon problème*"

**Règle CRO** : si le problème n'est pas ressenti, la solution n'est pas achetée.

---

# 4 - SOLUTION METAGORA — POSITIONNEMENT CLAIR

## COPY

### H2

Metagora transforme la formation en entraînement réel.

## Texte

Metagora permet aux équipes retail de **s'entraîner comme en boutique**, grâce à des clients virtuels intelligents et adaptatifs, sans risque pour l'image de marque.

---

## POURQUOI

- On change le cadre mental : **formation → entraînement**
- On positionne Metagora comme **catégorie à part dans le coaching**

- On protège l'ADN Luxe (image, exigence)

**Règle CRO** : ne jamais se comparer frontalement, créer sa propre catégorie.

---

## 5 - HOW IT WORKS — COMPRENDRE SANS EFFORT

COPY

H2

### Comment ça fonctionne ?

#### 1. Définissez vos scénarios boutique

Méthodes de vente, cérémonial, profils clients, objections, nouveautés produit.

#### 2. Entraînez-vous avec un client virtuel

Des conversations réalistes, adaptées au comportement du conseiller.

#### 3. Recevez un feedback immédiat

Scoring précis : écoute active, découverte, objection, closing, posture.

#### 4. Pilotez la progression et la performance

Vision claire par individu, boutique ou réseau.

---

## POURQUOI

- Le cerveau adore les **process simples**
- On transforme une techno complexe en **mécanique évidente**
- Réduit la peur de "solution obscure"

👉 **Règle CRO** : si on ne comprend pas comment ça marche, on ne demande pas de démo.

---

# 6 - NOUVELLE SECTION — RÉSULTATS & ROI (TRÈS RENTABLE)

COPY

H2

## Des résultats mesurables, directement sur la performance terrain

Texte

Chaque session d'entraînement génère des données exploitables pour piloter la montée en compétence et la performance commerciale.

### Avant Metagora

- Onboarding long et hétérogène
- Formation peu mesurable
- Coaching dépendant des managers

### Avec Metagora

- Onboarding accéléré et standardisé
- Progression mesurée à chaque session
- Coaching continu, 24/7, à grande échelle

### Chiffres clés

- **+30 % de taux de closing**
- **+50 % d'engagement**
- **Sessions < 5 minutes**

---

### POURQUOI

- Le décideur achète du **ROI**, pas une "bonne idée"
- Cette section justifie **l'investissement**

- Elle qualifie les leads (meilleure qualité)

👉 **Règle CRO** : en B2B, le ROI doit être explicite, même approximatif.

---

## 7 - POUR QUI ? — QUALIFIER LES LEADS

COPY

H2

### Conçu pour les organisations retail exigeantes

- **Directeurs Retail / Réseau** : standardiser l'excellence
  - **RH / L&D** : industrialiser le coaching et prouver l'impact
  - **Store Managers** : coacher efficacement sans y passer des heures
- 

### 🧠 POURQUOI

- On attire les bons prospects
- On fait fuir les mauvais (et c'est une bonne chose)
- Moins de démos inutiles, plus de deals

**Règle CRO** : une bonne landing ne plaît pas à tout le monde.

---

## 8 - NOUVELLE SECTION — TIME TO VALUE

COPY

H2

### Des résultats visibles rapidement

#### Texte

Metagora s'intègre facilement dans l'organisation retail, sans perturber l'activité en boutique.

- Pilote en quelques semaines
- Déploiement réseau en **moins de 30 jours**
- Aucun matériel spécifique
- Mobile, tablette et ordinateur

#### **Phrase clé**

Vous n'engagez pas un projet IT lourd.

Vous activez un levier opérationnel immédiat.

---

#### **POURQUOI**

- Tue l'objection "ça va être long / compliqué"
- Rassure IT + Ops sans leur parler directement

👉 **Règle CRO** : réduire la perception d'effort augmente la conversion.

---

## **9 - NOUVELLE SECTION — PILOTE SANS RISQUE**

#### **COPY**

#### **H2**

Testez Metagora sans risque pour votre marque

#### **Texte**

Avant un déploiement global, testez Metagora sur un périmètre maîtrisé.

- Pilote par boutique / région
- Scénarios validés avec vos équipes
- Aucune exposition client réel
- Décision basée sur des données réelles

#### **Phrase de closing**

Vous avancez par preuve, pas par promesse.

---

## POURQUOI

- Le Luxe achète **sans risque**
- Cette section déclenche **le clic final**

 **Règle CRO** : réduire le risque perçu vaut mieux que promettre plus.

---

# 10 - CTA FINAL — CONVERSION

## COPY

### H2

Découvrez comment Metagora s'adapte à votre réseau retail

 **Voir un client virtuel en action**

### Micro-copy

Client personnalisée · Sans engagement · Déploiement rapide

---