

CE QUE VOUS COÛTE L'ÉCART MOBILE

Dans GA4 (Explorer, exploration de l'entonnoir), affichez votre parcours clé sur 90 jours, ventilé par catégorie d'appareil. Une ligne par étape : le calcul se fait seul dans Acrobat Reader.

Parcours étudié (commande, devis, rendez-vous)

Période analysée

Valeur d'une conversion finale (€)

Étape (de... à...)	Entrants mobiles	Passage mobile (%)	Passage ordinateur (%)	Écart (points)	Conversion en aval (%)	Euros en jeu sur la période	Preuve de la cause
Exemple fictif : début à envoi du formulaire	252	25	45	20	20	50 400 €	Observée en test

Calcul : entrants mobiles × écart ÷ 100 × conversion en aval ÷ 100 × valeur d'une conversion ; un écart négatif compte pour zéro. Conversion en aval : part des visiteurs qui, l'étape franchie, vont jusqu'à la conversion finale (pour un devis, votre taux de signature, lu dans le CRM). Dans l'exemple, une demande signée vaut 5 000 € et 20 % des devis sont signés. Commencez par l'étape au montant le plus élevé dont la cause a été observée. Le montant est un plafond, pas une promesse, et ne s'additionne pas d'une étape à l'autre. Refaites le calcul sur la même durée une fois la correction en ligne. Preuve : observée en test, mesurée, signalée par des clients ou supposée (d'après la méthode PXL de CXL).