



AUTOMATISEZ VOTRE CANAL DE VENTE !

DÉCOUVERTE

VISITEURS CURIEUX

L'objectif est d'attirer du trafic de qualité sur son site web.

ATTIRER par :

- Articles de blog
- Infographies
- Vidéos
- Podcasts



> Exemple : visitez le blog Respoweb



ÉVALUATION

VISITEURS IDENTIFIÉS

L'objectif est d'obtenir des contacts qualifiés.

CONVERTIR grâce à :

- Livres blancs
- Newsletters
- Documents de téléchargement



> Exemple : téléchargez le calendrier des formations



ÉVALUATION

VISITEURS QUALIFIÉS

Il s'agit d'évaluer le niveau de maturité des contacts obtenus.

IDENTIFIER & QUALIFIER :

- Livres blancs
- Podcasts

> Exemple : téléchargez 12 principes de Pro pour des campagnes SEA rentables



Les anglais parlent de MQL (marketing qualified lead).
> Ce sont les prospects identifiés et qualifiés.

ACHAT

POTENTIELS CLIENTS

Le but est de transformer les contacts en opportunités d'affaire.

ACCOMPAGNER les ventes :

- Livres blancs
- Webinaires
- Brochures commerciales



Les anglais parlent SQL (sales qualified leads).
> Ce sont les contacts validés par les commerciaux.

FIDÉLISATION

CLIENTS

L'objectif est de vendre en apportant une expérience réussie et de fidéliser le client.

CONCLURE et viser une expérience optimale :

- Cas clients
- Webinaires
- Événements
- Documentation produits

> Exemple : cas clients de Respoweb

