

Construire un tunnel de conversion efficace

Public : Responsables marketing. Chargés de communication digitale.
Entrepreneurs. Commerciaux.

Prérequis : Aucun prérequis nécessaire

Durée : 1 jour (7 heures).

Objectifs : À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les étapes d'un tunnel de conversion
- Identifier les points de friction
- Optimiser les taux de transformation
- Structurer une stratégie de conversion

Programme :

Comprendre le tunnel de conversion

- Parcours client digital
- De visiteur à client
- Les différentes étapes (TOFU / MOFU / BOFU)

Attirer un trafic qualifié

- Choix des canaux
- Cohérence des messages
- Alignement cible / contenu

Optimiser la conversion

- Landing pages efficaces
- Call-to-action
- Expérience utilisateur (UX)

Mettre en place des séquences de conversion

- Lead magnets
- Emailing et nurturing
- Automatisation

Analyser et améliorer

- KPI de conversion
- Tests et optimisations

Méthodes pédagogiques :

Études de cas

Atelier tunnel de conversion

Analyse de pages existantes

Construction d'un tunnel personnalisé

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Auto-positionnement initial et final

Exercices pratiques tout au long de la formation

Questionnaire de validation des acquis