

Des pratiques à connaître !**En quoi consiste le tunnel de vente ?**

Il s'agit du processus qui va permettre de transformer un acheteur qui ne vous connaît pas en un client. **Le tunnel de vente comporte plusieurs étapes :**

ATTIRER : pour attirer, il faudra être visible sur internet et se positionner dans la première page du résultat de recherche;

CONVERTIR : C'est grâce à la qualité de votre contenu que cet acheteur potentiel deviendra un prospect.

CONCLURE : les différentes actions que vous avez conduites auprès du prospect lui ont donné confiance et il devient client;

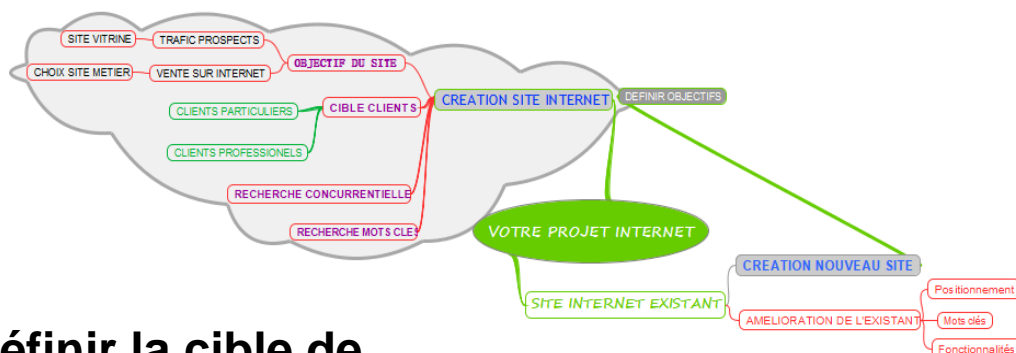
FIDELISER : vous devez continuer à communiquer avec votre client, pour l'inciter à promouvoir vos produits et à revenir vers vous.



CONNAITRE SON MARCHÉ
POTENTIEL

Votre stratégie webmarketing sera conditionnée par votre marché !

Vous devez commencer par analyser sur internet le comportement des clients ciblés, observer vos concurrents également sur internet, ce qu'ils proposent, comment ils se positionnent dans les moteurs de recherche, quels sont les mots clés utilisés pour rechercher vos produits ou vos prestations. Cette première analyse vous permettra d'élaborer votre projet internet.



Définir la cible de clientèle à atteindre !

Au regard de votre marché, de la position de la concurrence, de votre position sur votre marché, vous allez définir le profil de clients que vous souhaitez toucher ce qui va déterminer *votre tunnel de vente* et le contenu de votre communication sur internet

Comprendre votre cible pour adapter votre contenu éditorial

La majorité des acheteurs consulte internet avant de prendre une décision d'achat ! Vous devez comprendre vos futurs clients, comment ils pensent, leurs besoins, Leurs problèmes à résoudre, leur motivation, etc. pour adapter votre contenu et les attirer à votre entreprise.