

CONVERTIR DES LEADS ET LES TOURNER EN CLIENTS

APPRENDS LES BASES DE LA CONVERSION DE VISITEURS EN CONTACTS COMMERCIAUX, PUIS EN CLIENTS, AVEC DES APPELS A L'ACTION, PAGES D'ATERRISSAGE, FORMULAIRES...



PLANIFIER UN CONTENU REMARQUABLE

Apprends les méthodes et stratégies derrière la création de contenu remarquable et ajuste, de façon précise, ton contenu au voyage de l'acheteur. Augmente l'impact de ton contenu tout en apprenant les « best practices » de la création d'un contenu qui convertit.

CONCEVOIR LE CHEMIN DE CONVERSION

Applique les « best practices » et développe une ligne conductrice pour un chemin de conversion complet. Conçois des appels à l'action, des pages d'atterrissage, formulaires de conversion et pages d'atterrissage efficaces, dans le but de faire grimper ton taux de conversion.

DEVELOPPE DES LEADS QUALIFIES

Engage tes leads en développant des mails « un-vers-plusieurs » très personnalisés, qui inspirent l'action. Apprends à développer des campagnes fortes qui entretiendront tes leads en les préparant à devenir des clients.

V-MARKETING ET VENTE PERMISSIVE

Apprends à aligner marketing et vente pour avoir de bons résultats. Apprends de nouvelles façons d'engager tes prospects en sortant du processus normal de vente et ravis plus de prospects avec une meilleure façon de vendre.

Ce cours se combine parfaitement avec : Méthodologie Inbound, attirer des visiteurs vers ton site web