



Optimiser vos funnels de conversion

Atelier pratique - 11 janvier 2023



C'est quoi un **funnel de conversion** ?

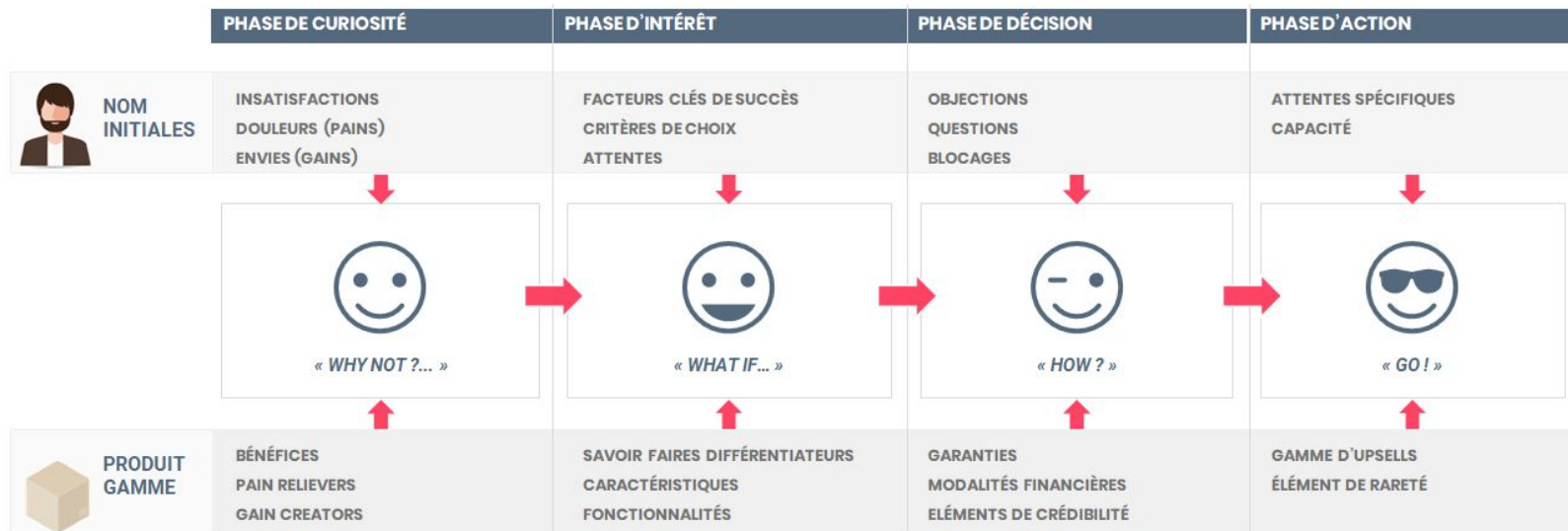
L'ensemble des étapes par lesquelles un prospect passe tout au long de son parcours d'achat.

Optimiser le funnel = boucher les fuites !

1. Modéliser le parcours
2. Mettre en place les étapes les plus efficaces
3. Mesurer les performances
4. Calculer des indicateurs
5. Améliorer les performances en continu



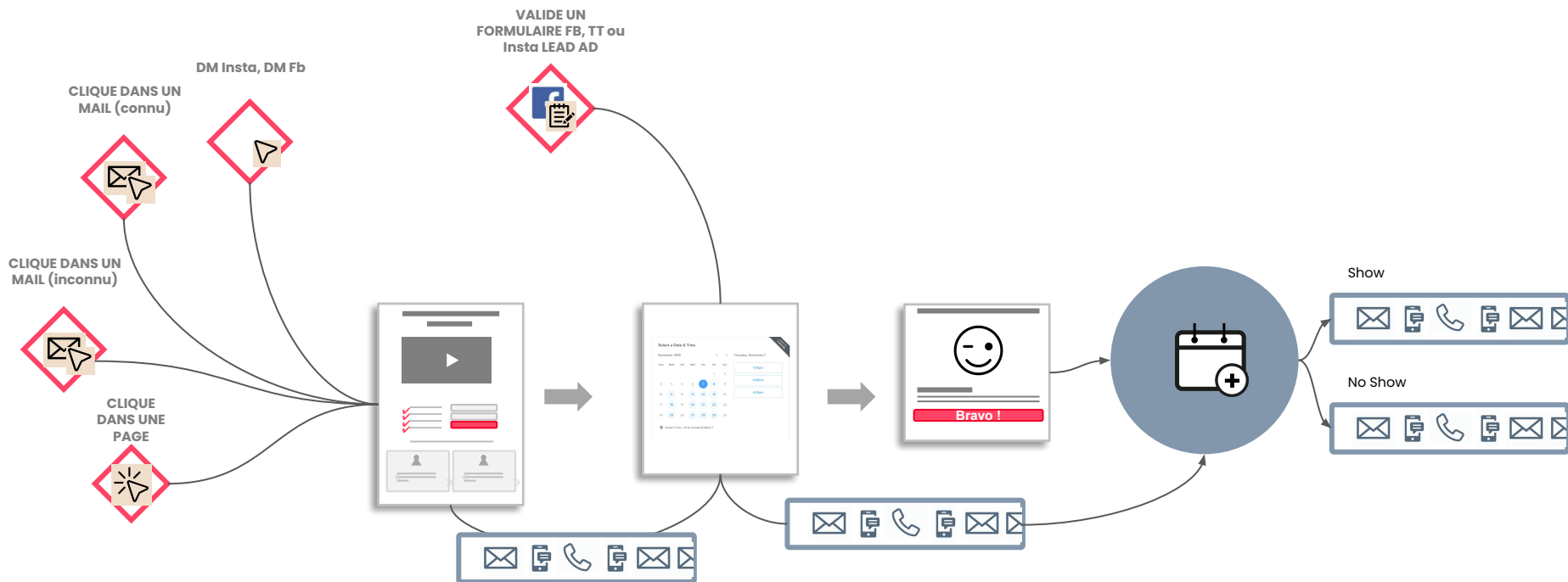
Vue d'ensemble des **parcours clients optimisés**



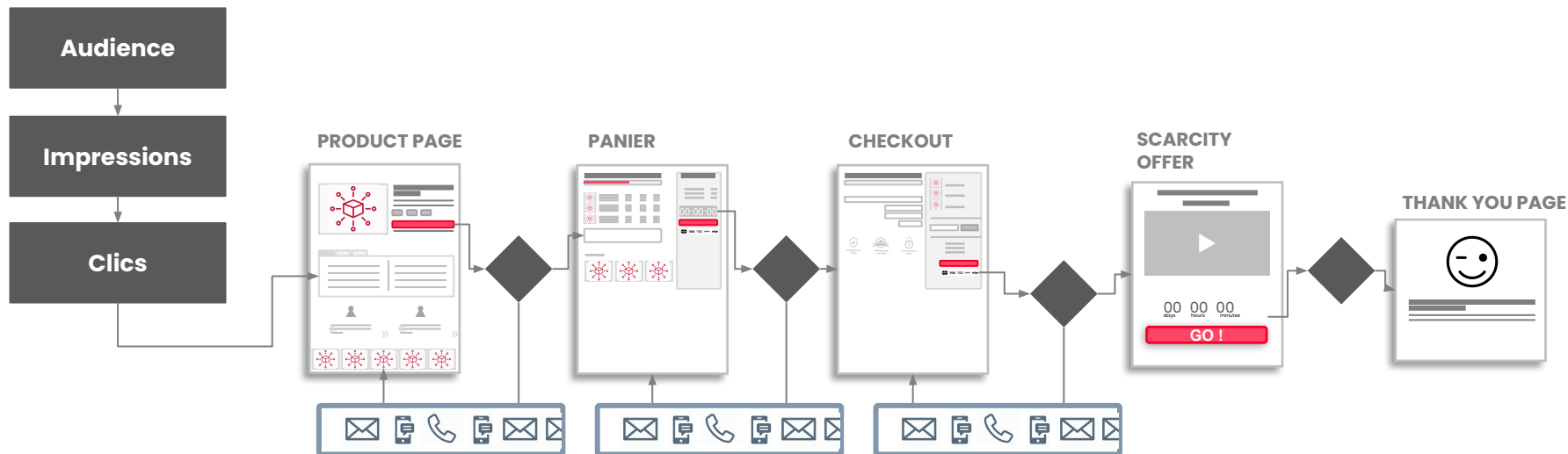
Pourquoi vous devez **vendre des tunnels** de conversion ?

1. Ça rapporte plus à votre client
2. Donc vous le vendez plus cher
3. Et votre client a besoin de vous dans la durée

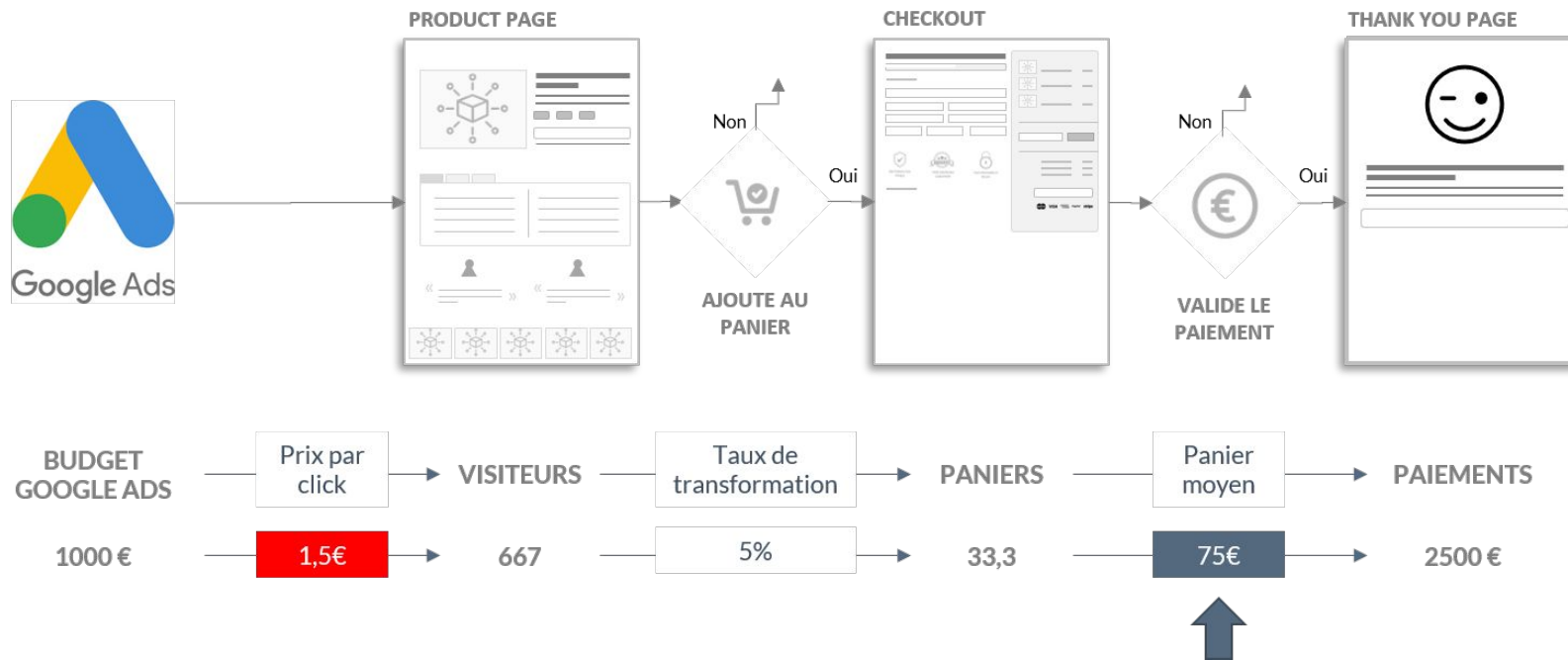
Exemple 1 : la prise de rdv



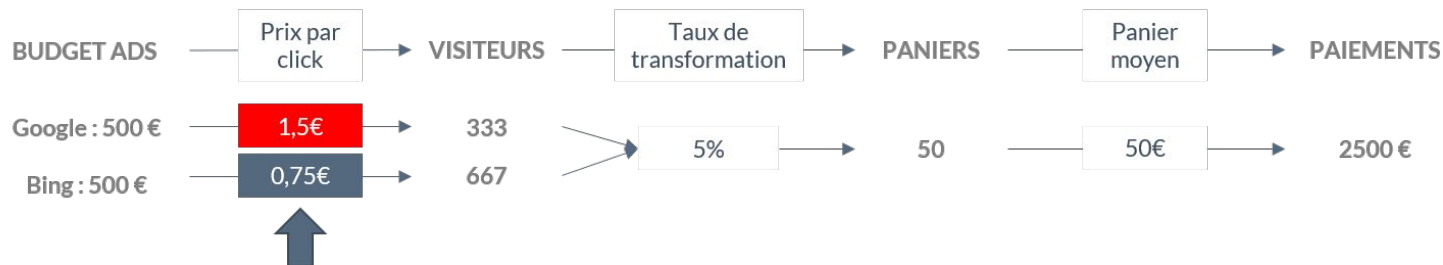
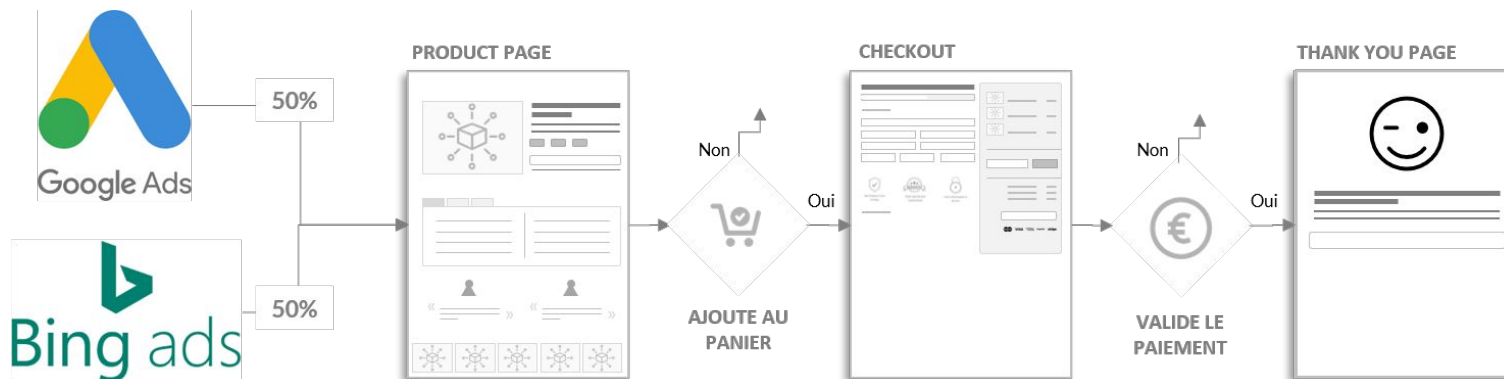
Exemple 2.1 : funnel e-commerce display



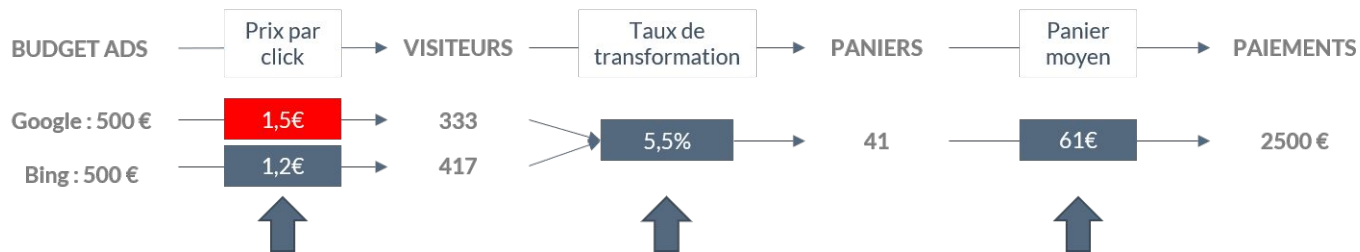
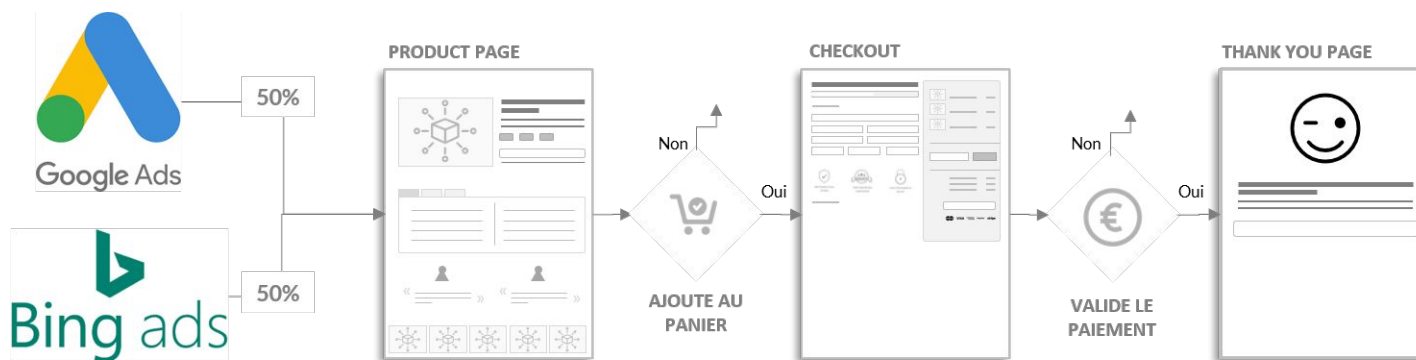
Exemple 2.2 : funnel e-commerce SEA



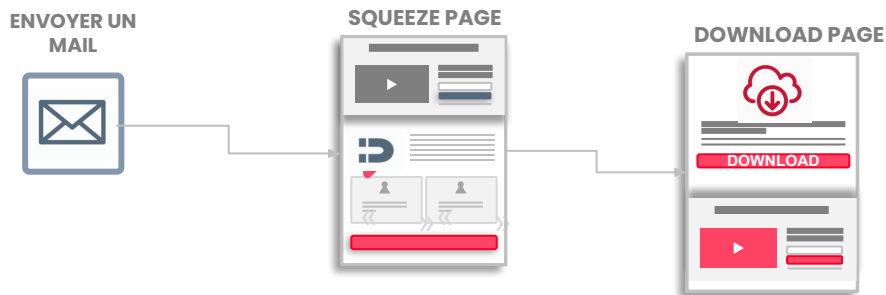
Exemple 2.2 : funnel e-commerce SEA optimisation 1



Exemple 2.2 : funnel e-commerce SEA Optimisation 2



Cas pratique : **acquisition simple**



Mailing list

1000 p

nb ouverture

nb clics

nb visiteurs
nb de visites

nb
formulaires
remplis

nb visiteurs

KPI final

100 DL

nb bounce

T% rebond

T% new/renew

<https://bit.ly/3GgR4AA>