



Votre RoadMap Client

Attirez Convertissez Fidélisez

Le plan exact en 5 étapes pour attirer davantage de Clients même (et surtout) si vous n'aimez pas prospecter



Hello !

♥ Ravie de vous accueillir dans mon univers.

Et merci d'avoir téléchargé ce plan d'action qui vous donnera la méthode exacte pour attirer un flux régulier de clients.

Pour atteindre cet objectif, le plus simple est de faire les choses avec ordre et méthode.

Pour vivre de votre activité et développer votre entreprise, il faut vous créer votre propre écosystème.

Rappelez-vous que la vente existe depuis la nuit des temps.

Vous devez miser sur le long terme.

Pour mettre en place les bonnes pratiques, il vous suffit de suivre le plan des pages suivantes.

Et si vous aimez ce que vous lisez, n'oubliez pas d'aller jusqu'à la dernière page pour une invitation spéciale ♥

Sabine-Rose Aronsfrau-Moreau

RoadMap Interstellaire de l'Acquisition Clients



L'Identification des Étoiles

Étape 1 : Compréhension du Client Idéal

- Identifier le client idéal
- Créer des personas clients
- Comprendre leurs besoins et problèmes

Bonnes pratiques :

Identifiez clairement votre client idéal en créant des personas clients. Comprenez leurs besoins et problèmes pour mieux adapter votre offre.

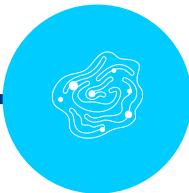
Exercice :

Créez un persona client en décrivant en détail un client idéal, y compris son âge, son sexe, sa profession, ses intérêts et ses défis.

Connaissez votre futur client presque mieux qu'il ne se connaît lui-même !

Cela vous aidera à personnaliser votre stratégie marketing.

RoadMap Interstellaire de l'Acquisition Clients



La Mission Création Stellaire

Étape 2 : Crédit d'une Stratégie de Contenu Engageante

- Développer un plan de contenu pertinent
- Utiliser les médias sociaux, le blogging, les webinaires, etc.
- Optimiser le contenu pour attirer l'attention des clients

Bonnes pratiques :

Développez un calendrier de contenu cohérent et varié, utilisez différents formats comme les articles de blog, les vidéos ou les infographies pour attirer l'attention de votre audience.

Exercice :

Planifiez votre premier mois de contenu en identifiant les sujets, les dates de publication et les canaux à utiliser.

Écrivez un premier article de blog ou créez une courte vidéo pour démarrer.

RoadMap Interstellaire de l'Acquisition Clients



La Course aux Comètes

Étape 3 : Génération de Leads

- Utiliser des aimants à clients, des formulaires de capture, etc.
- Mettre en place une stratégie d'e-mail marketing
- Suivre les leads et les convertir en prospects

Bonnes pratiques :

Créez des aimants à clients, comme des ebooks, des guides ou des webinaires, pour attirer les prospects.

Utilisez un logiciel de capture de leads sur votre site web.

Exercice :

Concevez un aimant à clients simple, comme un guide PDF sur un sujet pertinent pour votre audience.

Créez un formulaire de capture sur votre site web pour permettre aux visiteurs de télécharger le guide en échange de leurs coordonnées.

RoadMap Interstellaire de l'Acquisition Clients



L'Atterrissage sur la Planète

Étape 4 : Conversion en Clients Payants

- Mettre en place un processus de vente efficace
- Utiliser des appels à l'action convaincants
- Fournir des incitations à l'achat

Bonnes pratiques :

Mettez en place un processus de vente structuré, utilisez des appels à l'action clairs sur votre site web et offrez des incitations pour convertir les prospects en clients.

Exercice :

Révisez votre site web et ajoutez un appel à l'action convaincant sur la page d'accueil.

Incitez les visiteurs à prendre 1 décision, à faire une action précise, comme s'inscrire à votre newsletter ou demander un devis.

RoadMap Interstellaire de l'Acquisition Clients



L'Orbite de la Fidélisation

Étape 5 : Fidélisation et Référencement

- Créer une expérience client exceptionnelle
- Encourager les clients à faire part de leur satisfaction
- Mettre en place un programme de parrainage

Bonnes pratiques :

Créez une expérience exceptionnelle pour vos clients.
Suivez leur satisfaction et encouragez-les à faire part de leur
expérience à travers des témoignages ou des recommandations.

Exercice :

Identifiez un moyen d'améliorer l'expérience client, que ce soit en offrant un service plus rapide ou en améliorant le support client.
Contactez un client satisfait et demandez-lui de rédiger un bref témoignage que vous pouvez afficher sur votre site web.

Les erreurs à ne pas faire

Inutile de vouloir en faire trop mais attention à ne pas oublier les éléments indispensables !



Absence de stratégie marketing

Se lancer dans le marketing sans une stratégie bien définie peut entraîner une dispersion des ressources et des résultats médiocres.



Manque de suivi et de mesure des résultats

Ne pas suivre et analyser les résultats de marketing peut entraîner une incapacité à ajuster la stratégie en fonction de ce qui fonctionne.



Absence de proposition de valeur claire

Si les clients ne comprennent pas pourquoi votre offre est meilleure que celle de la concurrence, ils seront moins enclins à acheter.



Manque de patience et de régularité

Attirer des clients et développer une clientèle fidèle prend du temps. L'impatience peut entraîner des décisions impulsives.



You have now got the cards in your hand to
Attract, Convert and Loyalty
Your future Clients.

Le bundle
"Avoir des Clients"
est la prochaine étape



www.maaars.fr