

	Phase de sensibilisation	Phase de considération	Phase de décision	Phase de fidélisation
Objectifs commerciaux	- Développer votre réputation - Augmenter votre visibilité - Initier le développement de la confiance du public - Attirer une audience et des clients potentiels - Augmenter l'autorité de votre site - Apparaître dans les premiers résultats de recherche - Apparaître dans les recherches sur les réseaux sociaux	- Créer une liste de prospects - Initier des relations avec vos prospects - Augmenter le nombre de followers sur les réseaux sociaux - Augmenter l'engagement sur les réseaux sociaux - Transformer une partie de votre audience en prospects - Développer votre liste d'abonnés/contacts - Susciter l'intérêt pour vos offres	- Lancer un nouveau produit ou service - Augmenter votre chiffre d'affaires - Accroître votre taux de conversion - Relancer l'intérêt pour un ancien produit	- Accroître le taux de rétention - Provoquer les interactions - Créer de nouvelles opportunités de vente - Obtenir des retours et évaluations - Recevoir des témoignages et commentaires - Augmenter la satisfaction des clients - Créer une communauté d'ambassadeurs
Contenus	- Articles de blog - Articles invités - Publi-rédactionnels - Page d'accueil, page à propos - Infographies - Témoignages de clients - Communiqués de presse - Vidéos de présentation de l'entreprise - Podcasts - Posts sur les réseaux sociaux	- Newsletters - Démonstrations - Outils pratiques - Rapports - Ebooks - Webinaires ou événements en distanciel - Séminaires ou événements en présentiel - Sites d'adhésion gratuits - Applications - Études de cas	- Formations en ligne - Séminaires et webinaires payants - Ateliers - Livres (numériques ou papier) - Sites d'adhésion payants - Pages de vente - Fiches produits - Emails promotionnels - CGV/CGU	- Newsletters - Tutoriels - Guides - Groupes facebook privés - Sondages - FAQ - Événements exclusifs
Questions	- Qui êtes-vous ? - Quelle est votre activité ? - Quelle est votre histoire ? - Qui sont les fondateurs de l'entreprise ? - Quelle est votre mission et vos valeurs ? - Êtes-vous une autorité dans votre domaine ? - Votre contenu mérite-t-il que l'on prenne quelques minutes pour le consulter ? - D'autres personnes vous suivent-elles ? - Avez-vous des témoignages ou des retours d'autres clients ?	- Êtes-vous capable de résoudre mon problème ? - Comment ? - Quelle est votre valeur ajoutée ? - Dois-je prendre le temps d'en savoir plus sur vos offres ? - Avez-vous des preuves sociales supplémentaires qui valident votre sérieux ? - Cela vaut-il la peine de s'inscrire ou de vous suivre ?	- Quels sont les tarifs ou les options disponibles ? - Quelle est la meilleure option pour moi ? - Quels sont les bénéfices de votre produit ou service ? - L'offre en vaut-elle la peine ? - Le prix est-il adapté ? - L'expertise de l'auteur justifie-t-elle un achat ? - Est-ce que j'atteindrai les résultats espérés ? - Qu'est-ce que j'obtiens pour mon argent ? - Quelles sont les offres ou promotions en cours ? - Quelles sont les preuves de fiabilité de votre entreprise ? - Quelles sont les garanties ou la politique de retour ? - Comment puis-je passer à l'action ?	- Ai-je fait le bon choix en achetant chez vous ? - Comment puis-je tirer le meilleur parti de mon achat ? - Comment puis-je résoudre les problèmes éventuels ou obtenir de l'aide ? - Comment puis-je rester informé des nouveautés ou des mises à jour ? - Comment sont récompensés les clients fidèles ? - Comment puis-je obtenir les meilleurs résultats ? - Comment puis-je partager mon expérience avec d'autres ? - Qu'avez-vous d'autre à offrir ?

Indicateurs de performance	Visites totales et visiteurs uniques Sources de trafic Classement des mots clés et des pages les plus populaires Taux de croissance des abonnés Nombre d'interactions avec votre contenu sur les réseaux sociaux Nombre de mentions de la marque Portée Nombre d'impressions Coût par impression	Taux de croissance de la liste d'abonnés Taux de délivrabilité et de désabonnements Taux d'ouverture, de clics et de réactivité Nombre de pages et durée moyenne par session Taux de rebond Taux d'engagement Nombre de clics sur les liens Taux de clics et coût par clic	Taux de conversion Nombre de ventes Panier moyen Coût par acquisition	Taux de rétention Taux d'attrition Taux d'ouverture et de clics Nombre d'interactions Taux de participation
annebeckers.com anne@annebeckers.com				