

## Tunnel de vente

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Savoir mettre en place un tunnel de
- vente avec la publicité Facebook afin
- de vendre une offre en ligne.
- Définir son public cible
- Créer son freebie
- Créer une publicité Facebook
- Créer une séquence d'emails

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

#### LES ÉTAPES POUR VENDRE EN LIGNE : LE TUNNEL DE VENTE SUR LES RÉSEAUX

Les différentes étapes d'un tunnel  
de vente : Sensibilisation, Intérêt,  
Décision, Action

Comment attirer l'attention et être  
découvert

#### PROPOSER UN FREEBIE

Réflexions autour d'un freebie, un  
cadeau digital (ebook, mini cours...)  
qui répond à une problématique de  
la cible

Création du plan du freebie

#### AMÉLIORATION DE LA PAGE DE VENTE POUR LE FREEBIE

Mise en place du système  
d'inscription pour récupérer les  
coordonnées des utilisateurs

Exemples de landing pages  
efficaces pour les freebies

#### INTRODUCTION À LA PUBLICITÉ FACEBOOK

Présentation de la plateforme  
publicitaire Facebook

Configuration d'une campagne  
publicitaire

#### REFLEXIONS AUTOUR D'UNE SERIE D'EMAILS DE CONVERSION

Gestion d'un autorépondeur

Mise en place du plan d'une série de  
6 emails de conversation

Types d'emails utilisés dans un tunnel de vente (emails de bienvenue, d'éducation, de promotion, de relance, etc.)  
Réflexions autour d'une page de vente pour prendre rendez-vous

#### AMÉLIORATION DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES

Techniques de ciblage avancées sur Facebook

Principes de conception de publicités engageantes

Rédaction de copies publicitaires efficaces

#### AMÉLIORATION DU TUNNEL DE VENTE

Exemples de tunnels de vente efficaces

Développement de messages clés pour chaque étape du tunnel

Utilisation des outils statistiques

#### CREATION DU FREEBIE

Principes de création de contenu attractif et utile

Utilisation d'outils de conception

Rédaction

Mise en ligne technique

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La pratique individuelle, l'étude de cas concrets de l'utilisation de System.io et de la pédagogie guide l'apprenant pas à pas vers la gestion, l'autonomie et la maintenance de son tunnel de vente.

La pédagogie sera active et participative.

Les sessions espacées peuvent être espacées pour permettre de s'entraîner et de pratiquer afin de revenir avec les questions clés et de continuer l'apprentissage.

Modalités de suivi de l'exécution et d'appréciation des résultats :

- Feuille d'émargement des différentes sessions
- Suivi post formation par le formateur pendant 30 jours

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation continue au cours de la formation

### PRÉREQUIS

Ordinateur Portable équipé WiFi

Connaissance Windows et informatique de base

## SUPPORTS DE FORMATION

Support de présentation PowerPoint  
Support papier  
Support interactif

## DURÉE

4 jours

## TARIF

1365e

## LES + DE CETTE FORMATION

→ accompagnement étape par étape  
→ aide à la création du contenu (textes et photos) : la rédaction web et l'optimisation des photos  
→ comprendre comment convertir ses clients

## ACCESSIBILITÉ

En situation de handicap ? Pensez à nous contacter pour préparer votre accueil.

## DÉLAI D'ACCÈS/RÉACTIVITÉ

2 semaines

## INTERVENANTE

**Sarah Sommer**

## EN SAVOIR PLUS

