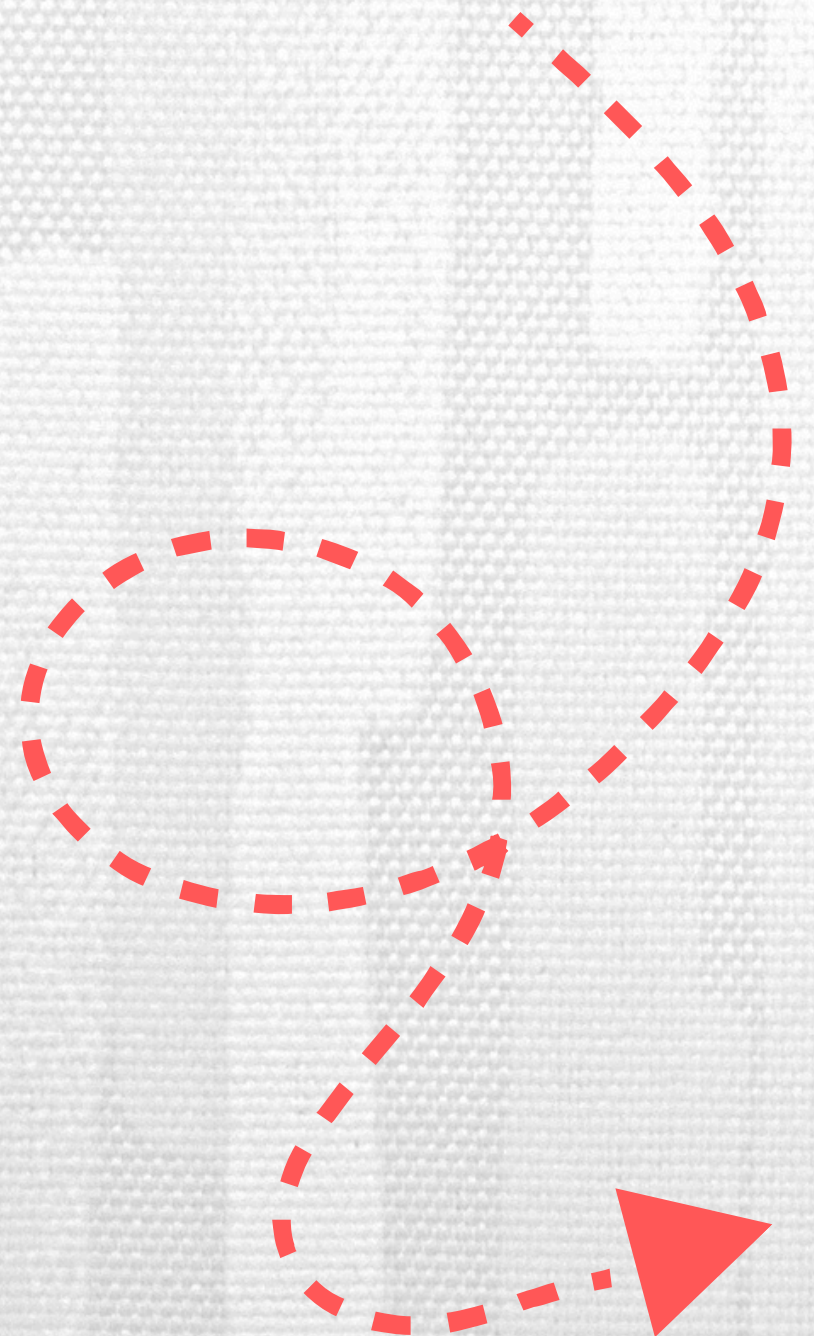


3 *Le Guide Ultime pour maîtriser*

T'OFU, MOFU & BOFU.



1 **TOFU (Top of Funnel) :**

Cette phase concerne la sensibilisation. Les prospects découvrent votre marque et commencent à s'informer sur leurs besoins.

Comment attirer efficacement des prospects en haut de l'entonnoir de vente ?

Créer du contenu

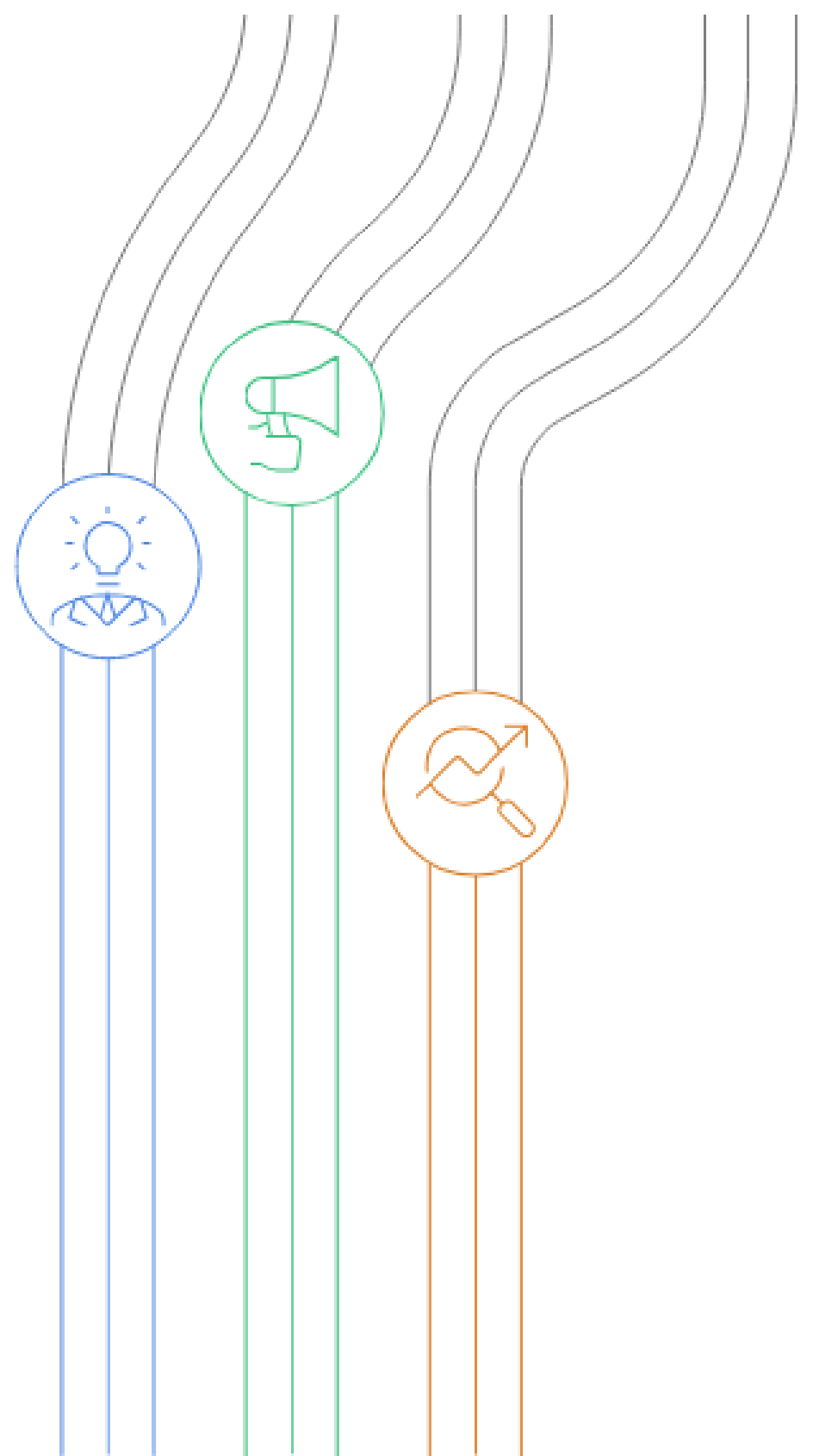
Fournit des informations précieuses et établit l'autorité

Utiliser les réseaux sociaux

Élargit la portée et engage un public plus large

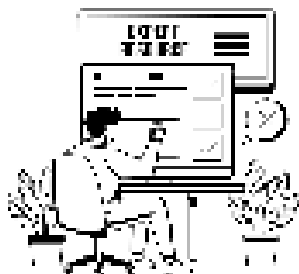
Optimiser le SEO

Améliore la visibilité et la découvrabilité



2 MOFU (Middle of Funnel) :

Ici, les prospects s'engagent davantage. Ils comparent les options et commencent à considérer votre produit comme une solution potentielle.



Offrir des ressources supplémentaires

Fournit de la valeur et éduque les prospects, améliorant l'engagement.



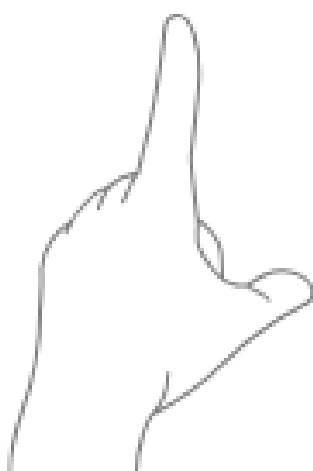
Utiliser des emails personnalisés

Assure la pertinence et renforce les relations avec les prospects.



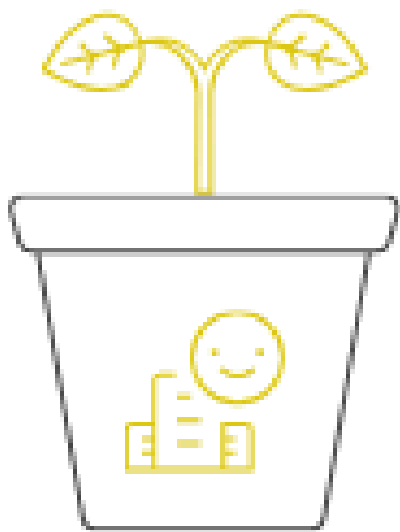
Recueillir des avis et témoignages

Établit la crédibilité et la confiance grâce à la preuve sociale.

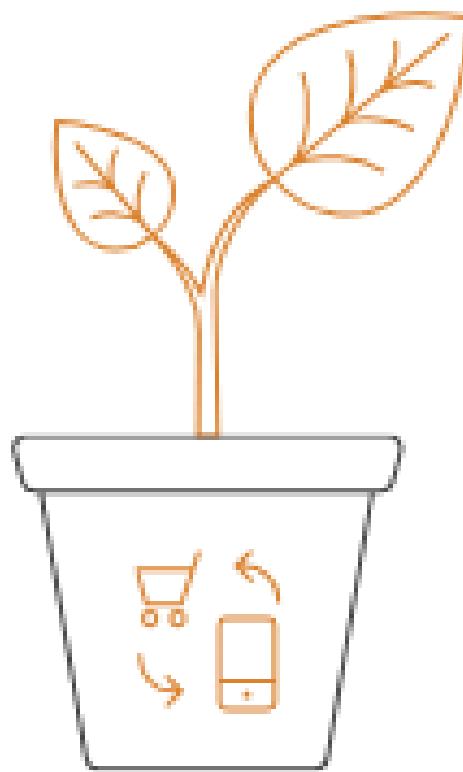


3 **BOFU (Bottom of Funnel)**

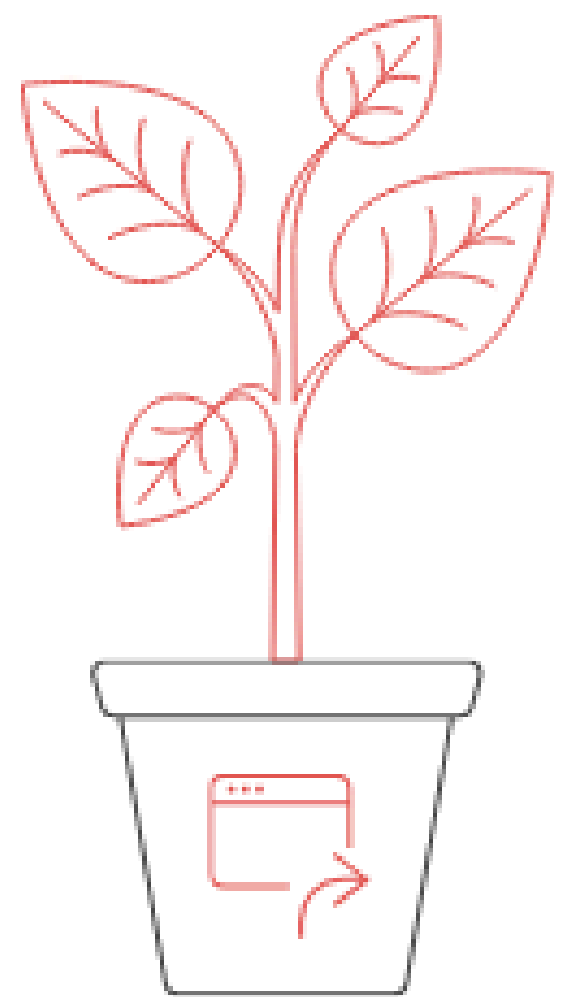
C'est la phase de conversion. Les prospects sont prêts à acheter et nécessitent des incitations pour finaliser leur décision.



Offres Spéciales



Processus
d'Achat Simplifié



Relances

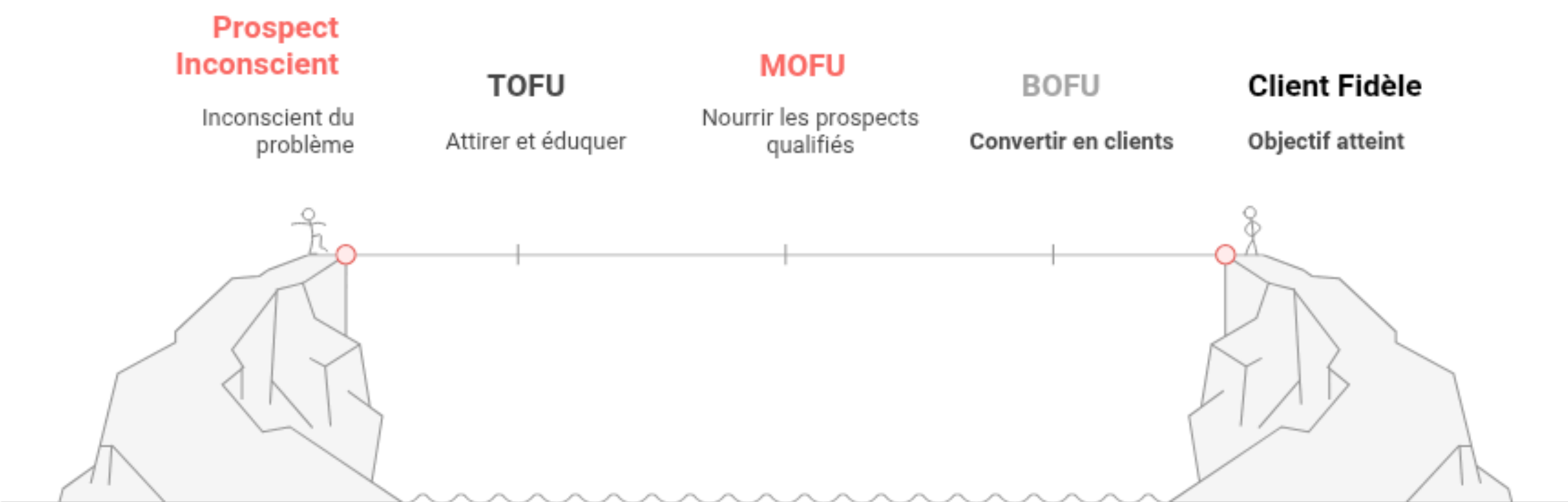
**Si vous mélangez ces étapes,
vous perdez des clients...**

Par contre

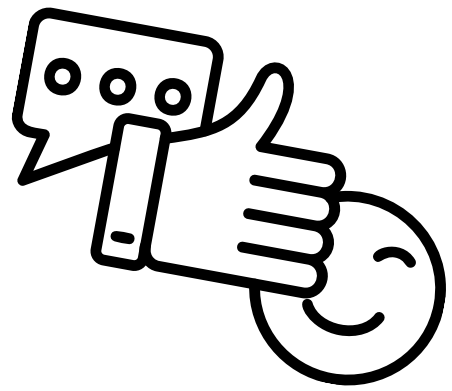
Maîtriser l'entonnoir de vente est essentiel pour maximiser vos conversions et minimiser la perte de prospects.

En comprenant chaque phase et en appliquant des stratégies adaptées, vous pouvez guider vos clients potentiels tout au long de leur parcours d'achat.

Évitez les erreurs courantes et assurez-vous que chaque étape est soigneusement planifiée pour optimiser vos résultats.



**Vous avez
aimé
ce
Carrou ???**



**Faites-moi
savoir par
vos RÉ**



**Ami Bangoura
Business Devp**