

2021

PROJET FUNNEL :
QUALIFIER &
TRANSFORMER LES LEADS

PROPOSITION COMMERCIALE

PROPOSÉE À :
Sport'Fit

ORGANISÉE PAR :
Sonya Fares

SONYAFARES.COM

L'ENTREPRISE

SPORT'FIT est une salle de remise en forme moderne, conçue pour permettre à tout un chacun de prendre soin de son corps. Des équipements dernière génération sont proposées ainsi que des méthodes d'entraînement éprouvées et actualisées.

CONTEXTE DU PROJET

Dans un contexte post-confinement, l'entreprise cherche à fidéliser les clients existants et acquérir de nouveaux clients grâce à sa forte présence sur les médias sociaux. Elle souhaite se servir des publications photos et vidéos pour susciter l'engagement. L'autre objectif étant de diriger les utilisateurs vers le formulaire de la newsletter afin de commencer le parcours client. Enfin, l'envoi de campagnes d'emails régulières visera à transformer le prospect en client.

BUTS ET OBJECTIFS

01

Définir les attentes précises concernant le suivi des leads.

03

Exploiter les données pour mesurer les performances.

02

Avoir une connaissance approfondie du parcours d'achat des leads.

04

Améliorer les pratiques en mettant en place une logique de feedbacks et de reporting.

LES ACTIONS À MENER

- Évaluation du problème
- Création d'une stratégie
- Construction et test du système
- Analyse des résultats des tests
- Plan de mise en œuvre
- Mise en œuvre finale du projet
- Première version test final
- Plan de maintien
- Deuxième version dernières corrections
- Debrief de la mission

