

Création d'un Funnel Marketing

Contexte (Exemple)

Une entreprise e-commerce vend des produits cosmétiques

Objectif : générer des ventes en ligne

Funnel complet (AARRR)

1. Acquisition (Attirer)

Objectif : attirer des visiteurs

Actions :

- Publicités sur Instagram
- SEO sur Google Search
- Influenceurs

Résultat :

- 100 000 impressions
 - 10 000 visiteurs
-

Activation (Intérêt)

Objectif : engager l'utilisateur

Actions :

- Page produit attractive
- Offre de bienvenue (-10%)
- Inscription newsletter

Résultat :

- 10 000 visiteurs
 - 4 000 interactions (clics, visites produit)
-

Conversion / Revenu (Achat)

Objectif : transformer en clients

Actions :

- Paiement simplifié
- Promotions

- Retargeting : relancer un utilisateur qui a déjà montré de l'intérêt

Résultat :

- 4 000 visiteurs intéressés
- 800 achats

Chiffre d'affaires :

- $800 \times 50\text{€} = 40\,000\text{€}$
-

Retention (Fidélisation)

Objectif : faire revenir le client

Actions :

- Email marketing
- Programme fidélité
- Offres personnalisées

Résultat :

- 300 clients reviennent acheter
-

Referral (Recommandation)

Objectif : transformer les clients en ambassadeurs

Actions :

- Parrainage
- Avis clients
- Partages réseaux sociaux

Résultat :

- 100 nouveaux clients via recommandation