Le chemin d'achat de votre client

Votre contenu gratuit

Vente (post promotionnel, webinaires, masterclass, live, séance découverte, …)

Votre offre, votre méthode

Le client AVANT en recherche de solutions

Quelque chose ne va pas, il n'est pas satisfait.
Vous ne pouvez rien pour lui, ni vous ni votre contenu -> il doit avoir une **prise de conscience** !

Recherche de solutions **par lui-même**

Le client AVANT 1er contact avec vous

Mon contenu lui parle. Mais nous ne sommes pas encore dans la vente, ici c'est de la **communication**

Le client AVANT 2ème et + contact avec vous

Il peut liker, commenter, partager votre contenu, il vous suit. Il peut vous contacter en message privé pour des renseignements.

Il s'inscrit à un webinaire, masterclass, suit un de vos live et demande une séance découverte. Vous aurez alors l'occasion de faire votre discours de vente. Il prendra un temps de réflexion pour se décider.

Le client ACHETE

Le client OBTIENT ses résultats

aat's