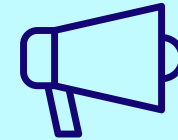


Tunnel de conversion

Découverte

Attirer l'attention



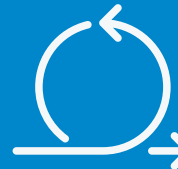
Intérêt

Donner envie d'en savoir plus



Considération

Faire mûrir l'intérêt



Conversion

Transformer l'intérêt en action



Fidélisation

Créer une relation durable



Découverte

Outils et leviers :

- Publicités Facebook/Instagram ciblées (ex. : “Vous songez à vendre en 2025 ?”)
- SEO local : Google Business, articles sur “Comment vendre à [ville]”
- Publications organiques : capsules vidéo, témoignages clients, photos avant/après

Outils à mettre en place :

- YOAMO (ID-3) → planification et diffusion automatique de publications Facebook, LinkedIn, Instagram.
- Google Ads / Meta Ads Manager → campagnes locales ciblées (acheteurs, vendeurs, locataires).
- SEO / Blogue Aliquando → articles optimisés “Comment vendre à [ville]”, “Les prix des maisons à [ville]”.
- Google Business Profile → photos, avis, publications régulières.
- Canva / CapCut / Opus.pro → pour créer du contenu visuel et vidéo accrocheur.
- Meta Pixel + Google Tag Manager → suivi du trafic et des conversions sur ton site.

Intérêt

Outils et leviers :

- Contenu éducatif : capsules vidéo “Les 3 erreurs avant de vendre”, carrousel “Les étapes d’un achat réussi”.
 - Infolettres avec conseils, tendances, projets du mois.
 - Séquences de réchauffement via CRM (drip e-mails ou SMS).
-
- Kamelo (ID-3) → infolettres automatiques, guides immobiliers, statistiques du mois.
 - YouTube / Reels / Shorts → capsules éducatives (“Comment préparer sa maison à vendre”).
 - Formulaires interactifs (Aliquando ou Make.com) → quiz ou mini-audit immobilier.
 - Make.com / Zapier → automatisation entre formulaire et CRM.
 - Chatbot → capture des visiteurs directement sur ton site.
 - CRM (Zoho / Pipedrive / HubSpot / Stratego CRM) → suivi de l’engagement et des interactions.

Considération

Outils et leviers :

- Témoignages clients (vidéo ou texte)
 - Études de cas (avant/après)
 - Comparateurs ou estimateurs (formulaires, quiz)
 - Appels découverte gratuits
-
- Page de capture Aliquando ou Stratego → “Téléchargez votre guide du vendeur 2025”.
 - Testimonials & reviews → via Google, Facebook ou Kamelo.
 - Page “À propos” optimisée → storytelling, ton approche, photos professionnelles.
 - Calendly / OnceHub / SimplyBook.me → pour prise de rendez-vous en ligne.
 - CRM + pipeline (Stratego / Zoho) → suivi des leads en “chaud / tiède / froid”.
 - Make.com automation → déclencher une séquence de suivi après téléchargement de contenu.

Conversion

Outils et leviers :

- Landing page avec un seul objectif : “Prenez rendez-vous”
 - Appel à l'action clair (“Planifiez votre rencontre aujourd’hui”)
 - Calendly ou formulaire intégré
 - Preuves sociales et garanties de satisfaction
-
- Landing page dédiée (Aliquando A3) → “Réservez votre rencontre gratuite”.
 - Formulaire d'évaluation de propriété → intégré à ton site, connecté à Stratego.
 - CRM + notifications SMS / e-mail instantanées → pour ne manquer aucun lead.
 - Calendly / Microsoft Bookings → intégration de rendez-vous automatisée.
 - Make.com automation vers CRM + courriel d'accueil personnalisé.
 - Video call tools → Zoom / Google Meet / Teams pour les rendez-vous virtuels.
 - eSignature (HelloSign / Zoho Sign) → pour la signature rapide des mandats.

Outils et leviers :

- Infolettre mensuelle Kamelo : nouvelles propriétés, articles, tendances locales.
- Automatisations CRM : rappels d'anniversaire, suivi post-vente.
- Offres de recommandation : concours, cadeaux pour références.
- Réseaux sociaux : publications clients heureux, remerciements publics.
- Kamelo (ID-3) → infolettres post-vente, suivi du marché, anniversaires d'achat.
- CRM → rappels automatiques à 6 mois / 12 mois.
- Make.com automation "Suivi post-vente" → message personnalisé : "Comment allez-vous dans votre nouvelle maison ?"
- Programme de référencement → simple formulaire sur ton site "Référez un ami et recevez une carte cadeau".
- Réseaux sociaux → stories "Merci à mes clients heureux", remerciements personnalisés.
- Avis clients automatisés → envoi d'un lien Google après signature.

Divorce

Nouvelle Famille

Découverte

Attirer l'attention

Intérêt

Donner envie d'en savoir plus

Considération

Faire mûrir l'intérêt

Conversion

Transformer l'intérêt en action

Fidélisation

Créer une relation durable

