

# TROIS ÉTAPES DU PARCOURS CLIENT

## PRISE SE CONSCIENCE

- Prise de conscience de l'existence de votre marque
- Découverte du problème et de la solution

## EVALUATION DU PROBLÈME

- Test de la maturité du client
- Prise de connaissance de la situation

## CONVERSION

- Achat d'une offre d'essai
- Offre promotionnel



Votre rentabilité dépend du volume et du temps pour transformer