

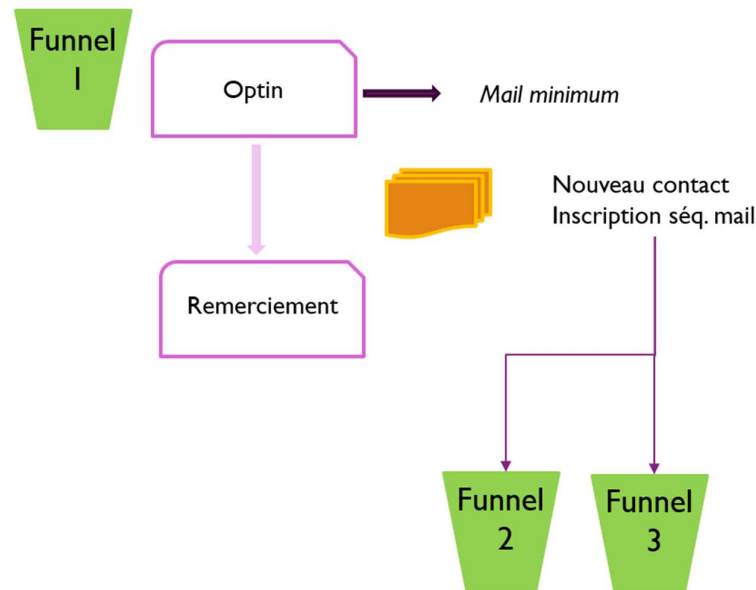
Check-list

Tunnel de vente de capture

Systeme.io

Tunnel de capture simple

Pour rappel, ce tunnel a 2 pages : la page de capture pour récolter les informations et la page de remerciement



PARAMETRAGE DU TUNNEL

- Vérifiez que le tunnel est sur le bon nom de domaine

PAGE DE CAPTURE – CONTENU & STRUCTURE

- Vérifiez l'URL de la page
- Vérifiez la présence de votre formulaire ou de votre popup
- Vérifiez votre promesse
- Vérifiez les points de douleur que vous résolvez
- Vérifiez votre présentation en tant qu'expert
- Vérifiez la présence de témoignages
- Vérifiez la présence d'une FAQ

PAGE DE CAPTURE – DESIGN ORDINATEUR ET MOBILE

- Vérifiez le design général de la page sur ordinateur, votre formulaire ou bouton devant se voir sans faire de scroll de la page
- Vérifiez le design général de la page sur mobile, votre formulaire ou bouton devant se voir sans faire de scroll de la page
- Adapter le design sur mobile en jouant sur les marges et les tailles des polices de caractère

PAGE DE CAPTURE : AUTOMATISATION

Attention, au préalable vous devez avoir créé vos tags et la campagne emails associée à ce tunnel

- Vérifiez que vous avez créé l'automatisation sur l'optin
- Vérifiez que vous avez ajouté des tags à vos contacts
- Vérifiez que vous avez ajouté les contacts à une séquence de mails

PAGE DE CAPTURE – PREPARATION AU SEO

- Accédez au paramètre de votre page
- Vérifiez le titre, la description et l'image pour les réseaux sociaux

PAGE DE REMERCIEMENT

- Vérifiez l'URL de la page
- Mettez une phrase ou une vidéo de remerciement
- Indiquez le fait de recevoir un mail et de ne pas oublier de regarder dans les spams
- Encouragez à mettre votre mail dans leurs contacts
- Vérifiez le design sur ordinateur
- Vérifiez le design sur mobile
- Accédez au paramètre de votre page
- Vérifiez le titre, la description et l'image pour les réseaux sociaux

CAMPAGNE D'E-MAIL

Pour chaque mail, travaillez bien le sujet et utilisez la personnalisation (prénom) pour parler à votre liste

- Déclenchez le 1^{er} mail dès l'inscription en remerciant et livrant la promesse
- Programmez le 2^{ème} mail à J+2 maximum, en vérifiant qu'ils ont bien reçu la promesse et en réitérant l'importance. Remettez le lien de la promesse
- Programmez le 3^{ème} mail pour parler plus de vous
- Programmez le 4^{ème} mail pour éventuellement les inciter à prendre rendez-vous
- Programmez le 5^{ème} et dernier mail

TEST ET VALIDATION

Obligatoire !

EN CAS DE DUPLICATION

L'automatisation ne sera pas reconduite, les urls auront des chiffres aléatoires ajoutés. Donc globalement, repassez intégralement tous les check points, mais cela sera plus rapide !