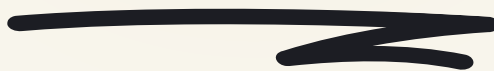




**Votre Tunnel de Vente
est-il Prêt à Convertir ?**



La Checklist Ultime



Cochez ces 15 points de contrôle essentiels avant de lancer (ou pour auditer) votre machine à vendre.

Ne perdez plus un seul prospect !

Un tunnel de vente, c'est comme un moteur. S'il manque une seule pièce ou si une vis est mal serrée, tout le système cale.

Le problème ? Ces "vis" sont souvent invisibles et coûtent cher en prospects et en ventes perdues.

Cette checklist est votre boîte à outils. Utilisez-la pour construire votre premier tunnel sans rien oublier, ou pour auditer un tunnel existant et colmater les fuites.



Comment utiliser ce document :

 Imprimez cette checklist et gardez-la sur votre bureau.

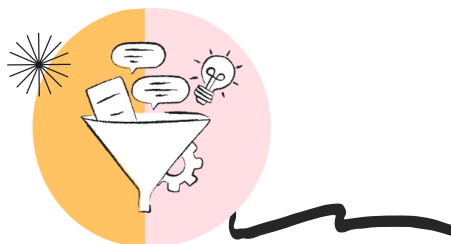
Pour chaque étape de votre tunnel, validez le point correspondant.
Soyez honnête avec vous-même !



Phases	Point de Contrôle	QUESTION & actions
 ☐ Phase 1 : L'Attraction (Le Haut du Tunnel)  Objectif : Attirer le bon trafic et le transformer en prospect.	 La Source de Trafic est Maîtrisée.	• Question : Savez-vous précisément d'où viendront vos visiteurs ? • Action : Choisissez UNE source de trafic principale pour commencer.
☐	 La Promesse est Claire	• Question : Le message de votre publicité est-il EXACTEMENT le même que le titre de votre page de capture ? • Action : Assurez-vous qu'il n'y a aucune rupture dans la promesse.
 ☐ Phase 2 : La Conversion (Le Cœur du Tunnel)  Objectif : Transformer un visiteur en prospect qualifié et engagé.	 Le Lead Magnet est Irrésistible	• Question : Votre cadeau gratuit résout-il UN problème spécifique et urgent ? • Action : Le titre doit donner envie de cliquer immédiatement.
☐	 Le Formulaire est Minimaliste	• Question : Ne demandez-vous QUE l'adresse email ? • Action : Chaque champ supplémentaire diminue votre taux de conversion.
☐	 La Page de remerciement est Stratégique	• Question : Proposez-vous une action suivante ? • Action : Profitez de ce moment où vous avez 100% de l'attention.

Phases	Point de Contrôle	QUESTION & actions
☐	6 La Séquence d'Accueil est Automatisée	• Question : Avez-vous préparé au moins 3 emails automatiques ? • Action : Email 1 : cadeau. Email 2 : lien. Email 3 : valeur.
☐	3 Phase 3 : La Vente (Le Bas du Tunnel) 🎯 Objectif : Transformer un prospect en client.	• Question : Structure logique (Problème > Solution > Offre) ? • Action : Concentrez-vous sur les bénéfices et la transformation.
☐	8 L'Offre est une Évidence	• Question : La valeur perçue est-elle supérieure au prix ? • Action : Listez des bonus qui complètent l'offre principale.
☐	9 Le Paiement est Facilité	• Question : Options de paiement en plusieurs fois ? • Action : Levez les freins financiers.
☐	10 La Page de Paiement est Rassurante	• Question : Page épurée, sécurisée et claire ? • Action : Évitez toute distraction et rassurez.

Phases	Point de Contrôle	QUESTION & actions
4 Phase 4: L'Optimisation & la Fidélisation ⚙️ Objectif : Augmenter la valeur de chaque client et le fidéliser.	11 L'Order Bump est en Place	• Question : Petite offre complémentaire à cocher ? • Action : Moyen le plus simple d'augmenter le panier moyen.
	12 L'Upsell est Proposé	• Question : Offre complémentaire après l'achat ? • Action : Produit pour des résultats plus rapides.
	13 Le Suivi Post-Achat est Prêt	• Question : Email de bienvenue après achat ? • Action : Clé de la fidélisation et du bouche-à-oreille.
	14 Les Indicateurs sont Suivis	• Question : Suivez-vous conversion et coût par lead ? • Action : On ne peut améliorer que ce que l'on mesure.





🚀 **Votre moteur est prêt. Et maintenant ?**

Félicitations ! 🎉

Si vous avez coché une majorité de ces cases, votre tunnel de vente est sur la bonne voie.

Mais la vraie magie opère lorsque l'on passe de la théorie à la pratique, alors lancez-vous :) !



à votre Succès !

*Team
LeannyBox*