

# Devoir : Maîtriser le fonctionnement des tunnels de vente

Objectif : Ce devoir vise à évaluer votre compréhension du tunnel de vente et votre capacité à l'appliquer dans un contexte réel.

1. Définissez ce qu'est un tunnel de vente et expliquez son importance dans un business digital.
2. Citez et expliquez les 4 étapes principales d'un tunnel de vente.
3. Donnez un exemple concret de tunnel de vente adapté à votre projet ou une idée de business.
4. Qu'est-ce qu'un lead magnet ? Donnez deux exemples.
5. Expliquez la différence entre conversion et fidélisation.
6. Citez trois erreurs à éviter dans la création d'un tunnel de vente.
7. Proposez une offre gratuite (lead magnet) pour attirer des prospects dans votre domaine.
8. Décrivez brièvement les outils que vous pouvez utiliser pour créer un tunnel de vente.