

SOMMAIRE

Introduction

PARTIE 1 Créer votre page de capture

- Quels sont les éléments dont vous avez besoin avant de créer votre page de capture ?
- Quels cadeaux pouvez-vous proposer ?
- Pourquoi devez-vous cibler votre page de capture ?
- Les éléments composant votre page de capture
- Plusieurs astuces pour améliorer votre taux de conversion

PARTIE 2 Split test

- Split test ?
- Comment réaliser un split test ?
- Quels tests pouvez-vous réaliser ?
- Étude de cas — Business Objects
- Partie 3 Quelle stratégie mettre en place ?
- Un système de vente complet
- Étude de cas

PARTIE 4 Conseils complémentaires

- Attirer du trafic ciblé vers votre page de capture
- La page de capture n'est pas la seule solution

Conclusion