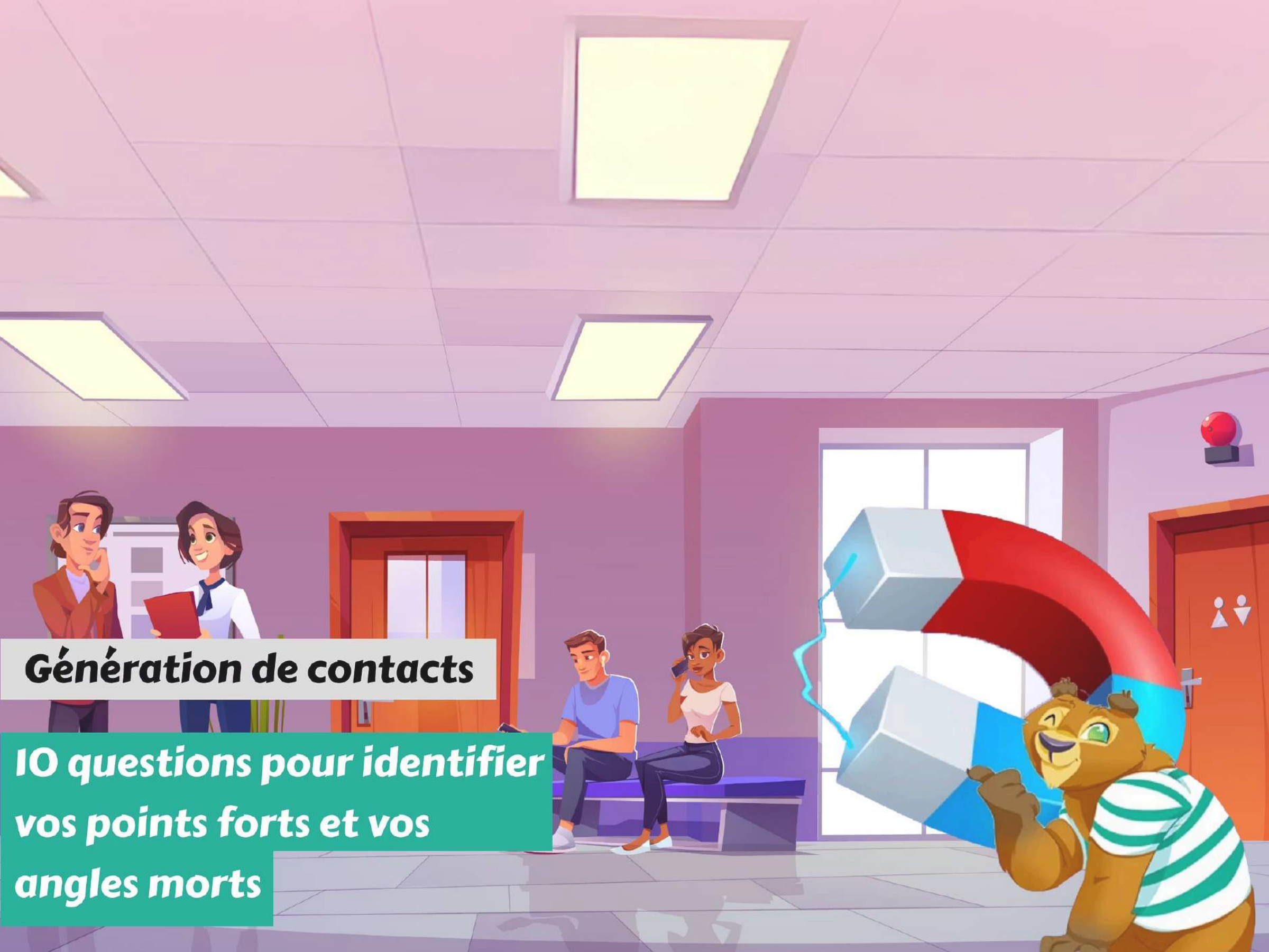




Génération de contacts

**10 questions pour identifier
vos points forts et vos
angles morts**



I. Vos objectifs de leads sont-ils clairs, chiffrés et partagés avec votre équipe ?

Savez-vous précisément combien de leads vous visez par mois ou par trimestre ?



Objectifs mensuels

Avez-vous défini un nombre précis de leads à atteindre chaque mois ?



Partage d'équipe

Votre équipe connaît-elle ces objectifs et travaille-t-elle ensemble pour les atteindre ?



2. Vos cibles sont-elles bien définies ?

Avez-vous formalisé vos personas (secteurs, fonctions, enjeux, maturité digitale...) ?

Secteurs d'activité

Avez-vous identifié les industries spécifiques que vous ciblez ?

Fonctions professionnelles

Connaissez-vous les postes décisionnaires dans votre processus d'achat ?

Enjeux business

Avez-vous documenté les défis auxquels vos prospects font face ?

Maturité digitale

Comprenez-vous le niveau d'adoption technologique de vos cibles ?

3. Votre site ou vos landing pages sont-ils conçus pour convertir ?

Temps de chargement, messages, formulaires, assurance : tout est-il optimisé ?



Temps de chargement

Vos pages se chargent-elles en moins de 3 secondes ?



Messages clairs

Votre proposition de valeur est-elle immédiatement compréhensible ?



Formulaires optimisés

Demandez-vous uniquement les informations essentielles ?

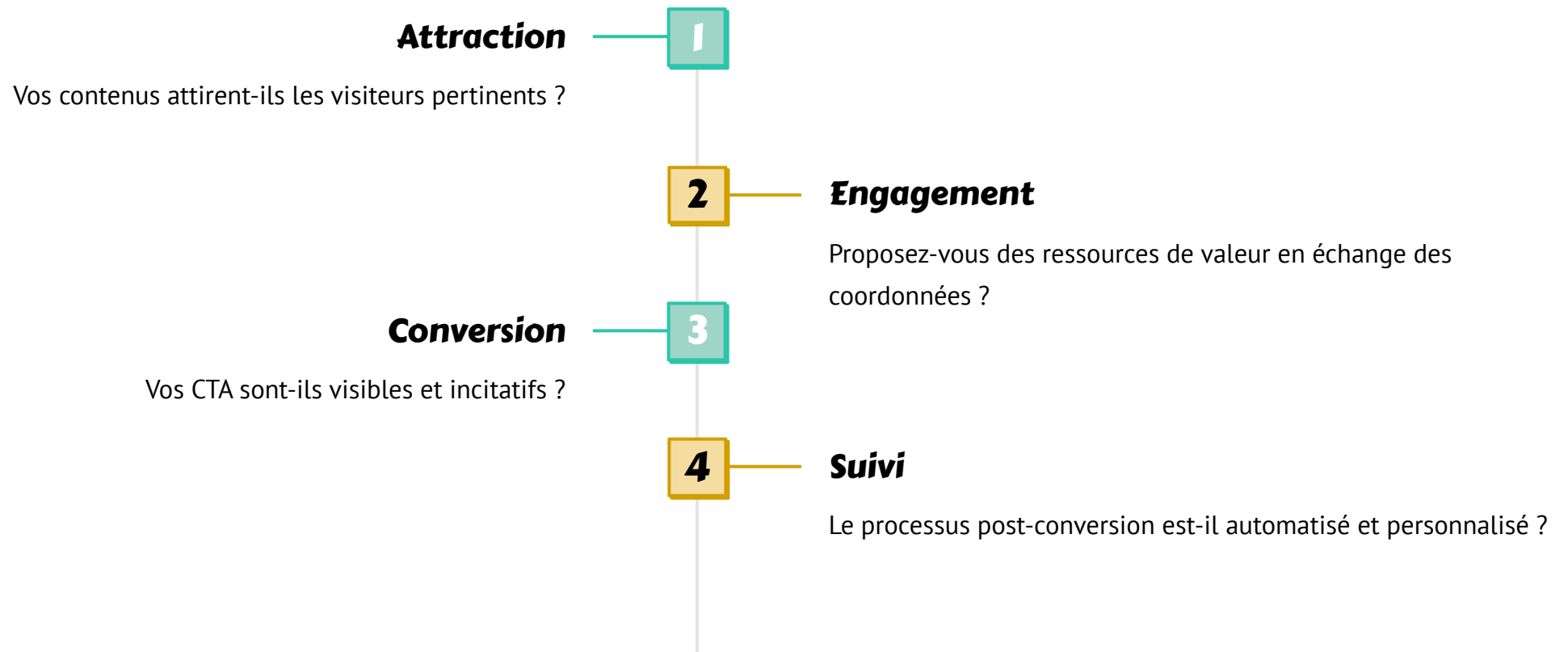


Éléments de réassurance

Utilisez-vous des témoignages, certifications ou garanties ?

4. Le parcours utilisateur est-il fluide et structuré pour capturer les leads ?

Disposez-vous de CTA (appels à action) clairs, d'offres d'engagement et d'un suivi cohérent ?



5. Le SEO vous permet-il d'attirer un trafic ciblé et pertinent ?

Vos contenus vous positionnent-ils sur les requêtes clés de vos prospects ?

Stratégie de contenu

- Avez-vous identifié les mots-clés stratégiques ?
- Produisez-vous régulièrement du contenu optimisé ?
- Mesurez-vous la performance de vos pages ?

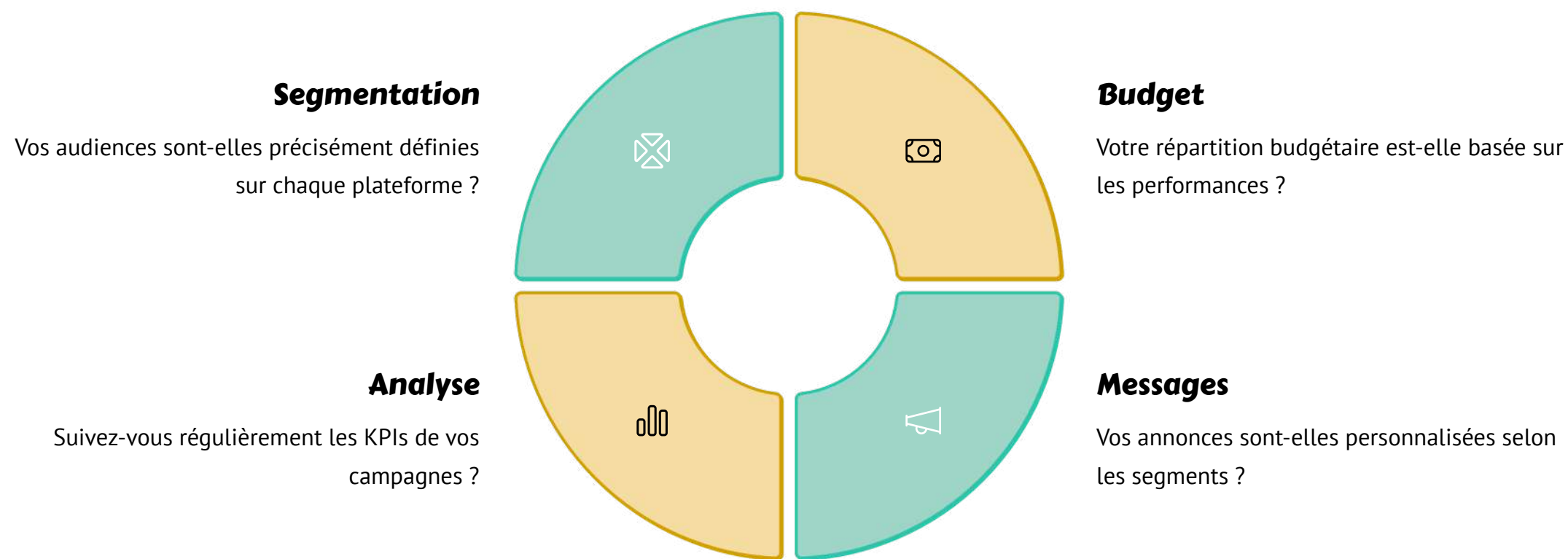
Optimisation technique

- Votre site est-il techniquement optimisé pour le référencement ?
- La structure de votre site facilite-t-elle l'indexation ?
- Votre site est-il optimisé pour mobile ?



6. Vos campagnes payantes (Google Ads, Social Ads, Display) sont-elles bien ciblées ?

Segmentation, budget, messages : chaque levier est-il aligné avec vos personas ?



7. Disposez-vous d'un budget dédié et adapté à vos objectifs d'acquisition ?

Le ROI de vos actions est-il mesuré et optimisé en continu ?

ROI marketing

Connaissez-vous le retour sur investissement de vos actions marketing ?

Coût par lead

Avez-vous calculé votre coût d'acquisition moyen par lead ?

Budget optimisé

Réallouez-vous régulièrement vos ressources vers les canaux les plus performants ?

8. Vos outils de suivi (CRM, analytics, dashboards) sont-ils bien configurés ?

Savez-vous d'où viennent vos leads, leur qualité, et leur taux de transformation ?



CRM

Votre CRM est-il configuré pour suivre l'origine et le parcours de chaque lead ?



Analytics

Avez-vous mis en place un suivi précis des conversions sur votre site ?



Dashboards

Disposez-vous de tableaux de bord clairs pour suivre vos KPIs en temps réel ?

9. Votre équipe maîtrise-t-elle l'analyse et l'optimisation des campagnes ?

Êtes-vous capables d'ajuster rapidement vos actions selon les résultats observés ?

Compétences analytiques

Votre équipe sait-elle interpréter les données pour en tirer des insights actionnables ?

Réactivité

Combien de temps vous faut-il pour ajuster une campagne sous-performante ?

Tests A/B

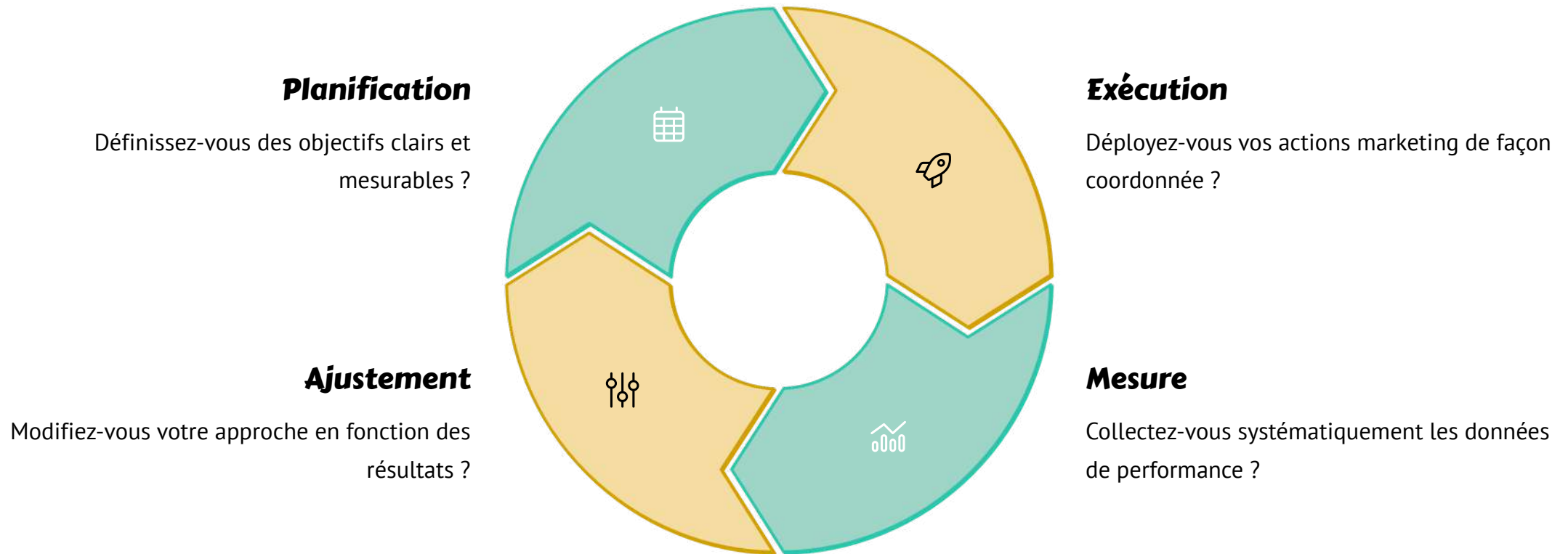
Pratiquez-vous régulièrement des tests pour optimiser vos performances ?

Formation continue

Votre équipe se forme-t-elle régulièrement aux nouvelles pratiques digitales ?

10. Votre stratégie évolue-t-elle en fonction des performances et des données terrain ?

Prenez-vous régulièrement du recul pour adapter votre plan d'action ?



Contactez-nous



Email

hello@grizzlead.com



Téléphone

02 55 99 55 65



Site internet

www.grizzlead.com



2 adresses en Bretagne

21 rue du Danemark 56400 Auray

35 mail de la Manufacture 35410 Châteaugiron

