

Formulaire des Leads

- Les professionnels expérimentés s'abonnent à un formulaire de leads sur Spondei App.
- Les formulaires sont conçus pour poser un minimum de questions tout en obtenant un maximum d'informations.
- Si le formulaire adapté n'existe pas, notre équipe collaborera avec le professionnel pour créer le formulaire le plus pertinent.

Visibilité

- Assurer la visibilité du site web et du formulaire est essentiel.
- Utilisez des stratégies telles que Google Ads (publicité payante), le référencement naturel (SEO), Google Business et les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.).
- Intégrez le formulaire dans des campagnes d'e-mails et de messagerie (SMS, WhatsApp, Telegram, etc.).



CRM - Gestion des Demandes

- Les leads provenant des formulaires sont gérés sur Spondei App.
- Le processus comprend la réception de la demande, l'envoi de devis, la gestion des paiements, le suivi du service et la facturation.

Canal de Distribution des Formulaires

- Le formulaire doit être accessible via plusieurs supports.
- Lien Externe : Le lien du formulaire peut être partagé via e-mail, SMS, ou d'autres applications de messagerie.
- Site Internet : Le site doit proposer un contenu marketing pertinent et être optimisé pour le référencement (SEO) sur les moteurs de recherche.