



# Cas d'usage : Des leads hyper-qualifiés en automatique grâce à un tunnel de vente.

Antoine Proust, expert en sous-location professionnelle a choisi FunnelUp pour créer son tunnel de vente 100% organique et réorganiser ses process d'acquisition.

**Découvre la méthode exacte pour générer tes premiers 2000€/mois grâce aux appartements des autres**

Sans expérience en immobilier | Sans être propriétaire

+135 élèves formés et accompagnés      500K de CA généré par mes élèves

**VOIR LA VIDÉO**

Testé et approuvé par +130 élèves  
★★★★★

**Plus que 2 secondes...**

Prénom

Entrez votre adresse email...

**Lancer la vidéo maintenant ▶**

Protection des données garantie - Accès instantané



## Étape 1 : Contexte et problématiques

- Expert en **sous-location professionnelle**, Antoine évolue dans un environnement concurrentiel et parfois perçu négativement (immobilier / make-money).
- Son avantage : une très belle communauté organique, un personal branding attachant et une offre conçue spécialement pour les débutants qui a fait ses preuves (+100 élèves) ✓
- Gros problème : Antoine manque de structure → il ne récolte aucune adresse email, il a des ressources de valeur (guides, e-book, modèles, etc.) mais les envoie en DM ou les rend publics, et il n'analyse pas ses données clés (nombre de leads, de calls...) ✗

Ses 3 problématiques étaient les suivantes :

### 1 Re-définir sa stratégie

Antoine n'avait pas de processus pour capturer les emails de ses clients, ni de suivi des chiffres clés et enfin sa stratégie de setting était trop large

### 2 Générer plus d'appels qualifiés

Déjà bien avancé dans son business, Antoine souhaitait attirer uniquement des prospects hautement qualifiés via son nouveau tunnel

### 3 Automatiser sa croissance

En parallèle de son équipe de setter / closer, Antoine cherchait à mettre en place un système simple et automatisé pour générer des RDV qualifiés

# Étape 2 : Premiers échanges avec FunnelUp

## Écoute attentive

L'équipe de FunnelUp prend le temps de comprendre en détail les **objectifs et les besoins spécifiques** d'Antoine :

- Questions sur le système actuel
- Questions sur l'offre
- Partage des premiers ressentis

## Présentation de FunnelUp

L'équipe de FunnelUp présente son **fonctionnement et ses projets précédents** à Antoine :

- On vérifie que ça "match" sur le plan humain
- Réponses aux questions opérationnelles (délais, prix...)

## Next steps établies

L'équipe FunnelUp analyse la situation puis **propose un plan d'action** détaillé dans la semaine qui suit.



# Étape 3 : Analyse réalisée par FunnelUp

1

## Analyse externe

Benchmark avec les concurrents, analyse des tendances et du marché de la sous-location professionnelle

2

## Audit interne

Proposition de valeur, bénéfices de son offre, objections de sa cible, univers et éléments de langage, processus en interne, etc.

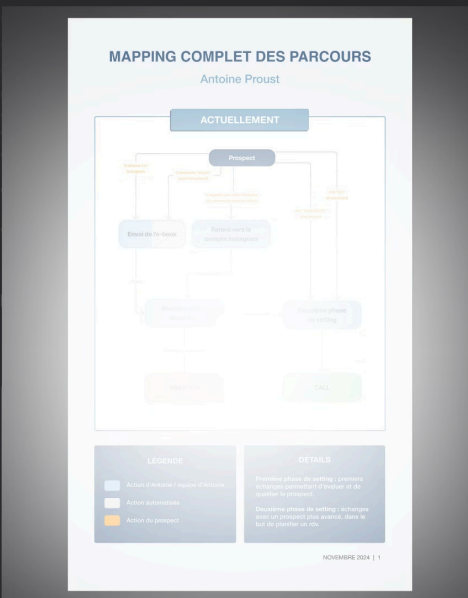
3

## Recommandations stratégiques

La proposition de FunnelUp :

- une réorganisation des processus
- un tunnel E-book

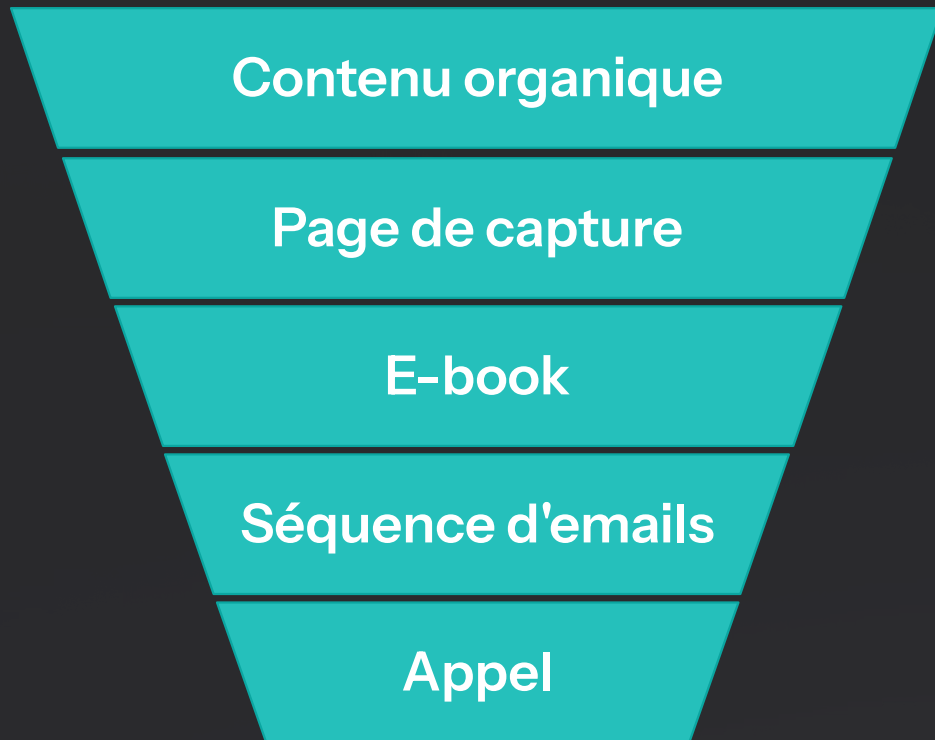
# Étape 4 : Notre proposition



## 1. Restructuration des process

- L'équipe FunnelUp réalise un **Mapping** (schéma explicatif) des processus actuels pour identifier les faiblesses et propose une nouvelle approche détaillée : réorganisation des ressources, processus d'acquisition, chiffres clés à suivre...
- Ce travail permet de partir sur des **bases saines** et comprendre comment le tunnel e-book va venir s'intégrer naturellement dans la stratégie globale d'Antoine

## Étape 4 : Notre proposition



## 2. Mise en place d'unnel E-book

- **Qui attire de nouveaux prospects ciblés** → grâce à la puissance du contenu organique d'Antoine
- **Qui permet de capturer des leads** → grâce à une promesse spécifique qui tackle les objections et une page qui donne un aperçu précis de l'e-book
- **Qui présente la méthode d'Antoine** → grâce à un e-book rédigé par Antoine et mis en forme par FunnelUp
- **Qui éduque les prospects et les pousse à l'action** → grâce à une séquence de plusieurs mails
- **Qui tourne en automatique** → grâce à un parcours automatisé et des tags précis sur les différents prospects

# Étape 5 : Première maquette



## Remise en forme de l'e-book

L'e-book rédigé par Antoine était partagé à ses prospects sans mise en forme. L'équipe FunnelUp a repackagé l'e-book pour le rendre encore plus attrayant et augmenter la valeur perçue de ce lead magnet.



## Retravail de la charte

Conception d'une charte visuelle adaptée et création de visuels sur-mesure pour la page de capture :

- un visuel e-book pour montrer le lead magnet
- une vignette de preuve sociale avec les élèves d'Antoine

Découvre la méthode exacte pour générer tes premiers 2000€/mois grâce aux appartements des autres

Sans expérience en immobilier | Sans être propriétaire

+135 élèves formés et accompagnés

500K de CA généré par mes élèves

VOIR LA VIDÉO

Prénom

Entrez votre adresse email...

Lancer la vidéo maintenant ▶

Protection des données garantie - Accès instantané



## Copywriting du tunnel

Rédaction de la page de capture à partir des objections principales des prospects et de la promesse revue et améliorée d'Antoine.



## Étape 6 : Mise en place du tunnel



### Création du tunnel sur Systeme.io

Définition du calendrier pour un lancement optimal (de la refonte de l'e-book au lancement en moins de 10 jours).



### Automatisation

Mise en place des automatisations et paramétrage de tags précis sur les différents prospects.

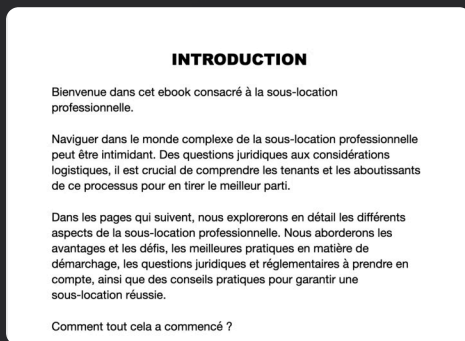


### Livraison du tunnel de vente

Tests, validation d'Antoine et lancement du tunnel !

# Résultats : Tunnel E-book

**AVANT** : E-book brut hébergé sur Google Docs, sans mise en forme.



❌ Pas de capture d'email des prospects : des prospects qui ne deviennent que rarement des leads et qui doivent être travaillés manuellement via le "setting".

❌ Aucun suivi des performances (nombre d'inscrits, étapes de funnel...).

**APRÈS** : Lead magnet hautement attractif



✅ 27 leads organiques qualifiés et 8 appels en seulement 5j après lancement. Sur les semaines suivantes, Antoine obtient en moyenne entre 5 et 10 appels / semaine avec ce tunnel.

✅ Près de 40% de taux de capture (très bon chiffre de façon générale, mais encore plus impressionnant dans cette niche).

# Étape 7 : suivi des résultats et optimisation sur les 2 premiers mois

Un tunnel de vente c'est bien, **un suivi personnalisé** pour être sûr qu'il fonctionne comme prévu **c'est mieux** !



1

## Suivi régulier des indicateurs

FunnelUp suit et analyse les performances clés du tunnel de vente : contenus organiques, page de capture, séquence d'email...

2

## Optimisations régulières

Après concertation avec Antoine, des ajustements ont été réalisés pour améliorer continuellement les performances.

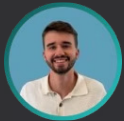
3

## Résultats

Antoine génère en moyenne entre 5 et 10 appels par semaine en automatique (100% organique) grâce à ce tunnel E-book qui tourne en continu.

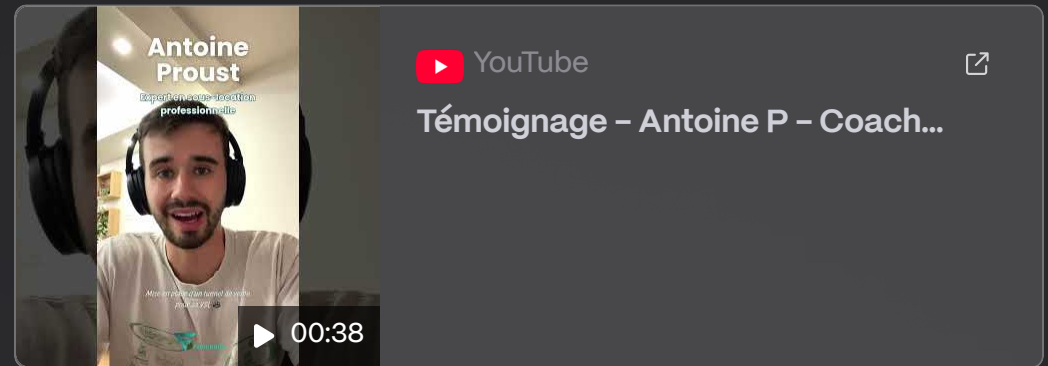
# Alors satisfait ?

*"Vous pouvez y aller les yeux fermés ! FunnelUp m'a accompagné de A à Z et franchement le service est incroyable. Et c'était vraiment pas cher pour la qualité du travail que j'ai reçu."*



**Antoine Proust**

*Expert en sous-location professionnelle*



# Besoin d'aide pour ton acquisition ?

Chez FunnelUp, on aide les coachs, formateurs et prestataires de services à **booster leur activité** grâce à des **stratégies marketing** et des **tunnels de vente** personnalisés.



+40 entrepreneurs accompagnés

**ALUMNÉ PAR Calendly**

**Sélectionnez la date et l'heure**

< novembre 2024 >

LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.	DIM.
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

**Fuseau horaire**  
🌐 Heure d'Europe centrale (15:12) ▼

[Paramètres des cookies](#)    [Signaler un abus](#)    [Dépannage](#)

**Je réserve un appel gratuit**