

# Les deux meilleures techniques d'un **leads flow constant**



**Enguerrand  
Boulnois**

# La technique

Le secret réside dans le fait de mettre en place un **système automatique**.

Ce sont alors vos prospects qui vous chercheront. Et non l'inverse.

Ça permet de réduire la prospection chronophage.

# La Pub

→ Google ads permet de mettre rapidement en place une campagne sur les expressions de recherches de votre cible.



## Avantage

Résultats rapides



## Inconvénient

- Couteux et non pérenne
- Plus d'argent dans la machine > plus de leads

# Le SEO

→ Tu dois mettre en place un site optimisé en termes d'expressions de recherches.



## Avantage

- Grand retour sur investissement sur le long terme
- Faible coût



## Inconvénient

Relativement long à mettre en place

# Stratégie

→ Mettre les **deux techniques en places en parallèle** permettra de cumuler les avantages des 2.

Les inconvénients de l'un sont compensés par les avantages de l'autre.

**Si tu n'as pas de site internet** (la seule plateforme d'acquisition dont tu es propriétaire), peut-être est-il temps de te poser les bonnes question...

**Abonnes toi pour  
plus**

