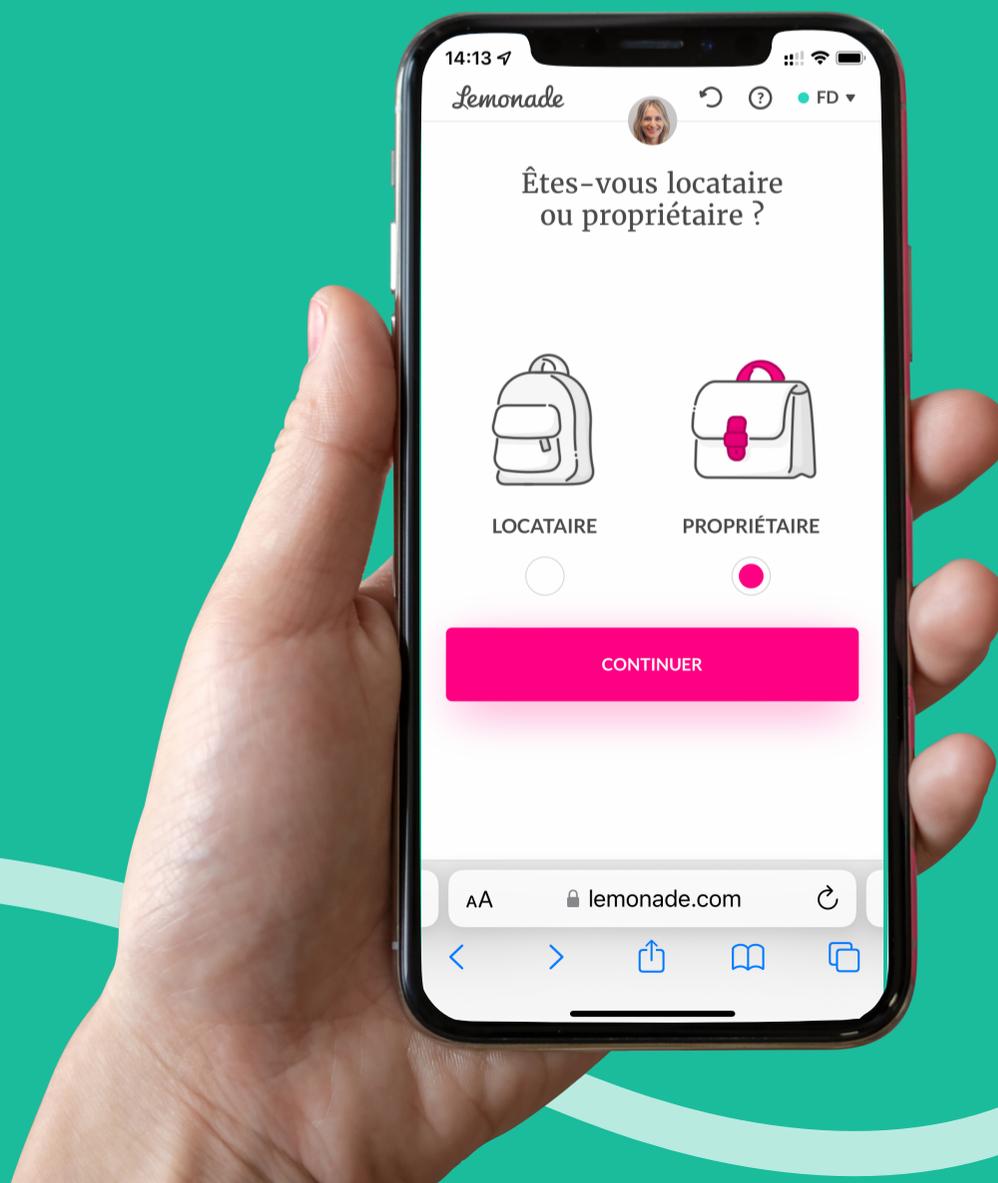


Les **7** principes d'un parcours devis-souscription qui transforme



1

Chasse inlassablement tous les irritants et allège la charge cognitive

Champs complexes à remplir,
mauvaise lisibilité sur mobile
upload des pièces personnelles,
choix impossibles, niveau de
langage etc...

Bah oui, un irritant çà donne pas envie !

Et çà pique !



2

Soigne le fond !

Inscris-toi dans un mode conversationnel, et sois agréable, voire sympathique 😜 !

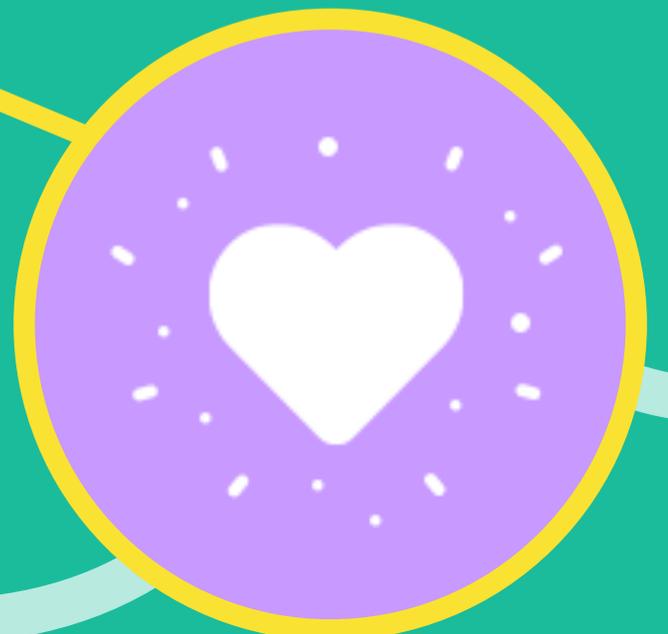
Chaque mot, chaque virgule, chaque expression compte et fait, in fine, la différence

*au commencement
était
le verbe*

3

**Saupoudre de micro-
interactions ludiques ,
de clins d'œil, d'un peu
d'empathie**

**Un formulaire, c'est déjà suffisamment aride
Alors ne te prends pas (trop) au sérieux**



4

**Code des API/WS rapides
comme l'éclair**

**L'utilisateur est encore
moins patient que toi !**

**"Tu as 220ms pour envoyer ton call-back
de e-signature. Pas une de plus !"**



5

Peaufine ta page
paiement (et accepte
les moyens modernes)

C'est quand tu as
presque tout gagné,
que tu peux tout perdre

Quand il paie, le prospect réfléchit !
Et il risque de s'enfuir !



Lyf pay



6

Truffe ton parcours de fonctions avancées (gestion abandonnistes, accès à un chat, réception du devis par email, souscription partielle...)

Vendre un PER en 100% digital, c'est mission impossible même pour Tom



7

Et enfin, comme tout bon marchand, tous les jours tu surveilleras tes analytics ...et donc ton parcours

Bonus ! pour tout comprendre à la rédaction digitale, regarde le sketch 'les oranges pas chères' de Fernand Raynaud



You Tube

**Besoin de réinventer ton
parcours devis-souscription ?**

Contacte-moi en MP

On ❤️ ces enjeux chez Efficieus



**Un parcours c'est 65% d'UX
+ 20% de tech front/back
+ 15% de connaissance métier**