CUSTOMER *journey*

Un tableau par persona. Les étapes sont perméables : un client peut faire des allers-retours entre information et considération. Indiquez un temps réaliste pour chaque passage, en fonction du cycle d'achat de vos produits.

	NOTORIÉTÉ	INFORMATION	CONSIDÉRATION	CONVERSION	FIDÉLISATION
TEMPS Durée de l'étape					
CANAL Où on touche le persona					
FORMAT Contenu, message					
OBJECTIFS Ce qu'on veut obtenir					
À FAIRE Matériel, actions					
KPI Indicateurs suivis					