

Accélérez votre croissance

Qu'est ce que le coût par lead ?

Le cout par lead est une KPI indispensable à suivre pour optimiser votre retour sur investisselent (ROI) de vos différentes campagnes marketing.

	Nombre de visiteurs site web	
	Nombre de contacts obtenus % de conversion des visiteurs en leads	 #DIV/0!
	Nombre de contacts devenus clients % de conversion des leads en clients	 #DIV/0!

Dépenses Marketing

Nombre de leads générés



480 contacts par mois :
inscription newsletter,
demande de rdv, demande de
devis, appels, téléchargement
template...

Dépenses liées à l'acquisition de leads

Rédaction de contenu

Community management

Logiciel emailing / CRM

Chef de projet digital junior

Publicité linkedin ads

Publicité google ads

Commision agence publicité

Monitoring et lead nurturing

Autres couts

...

Total dépenses

0 €



Liste non exhaustive
à compléter selon
vos coûts.



Cout par leads (CPL)

#DIV/0!



Cout par Acquisition Client (CAC)

#DIV/0!