

	<h2>CONSTRUIRE SON SYSTEME D'ACQUISITION CLIENT</h2> <p>Cet atelier pratique s'adresse aux entrepreneurs qui souhaitent construire un système d'acquisition client mesurable afin de valider leur marché, produire des preuves de traction et prendre des décisions éclairées grâce à des données concrètes.</p>
---	--

## Atelier – Construire son système d'acquisition client

Arrêtez de collecter des adresses e-mail. Commencez à collecter des données stratégiques.

Un produit ne se valide pas avec une simple liste de contacts.

Il se valide grâce à un système capable de mesurer l'intérêt réel du marché et de produire des données exploitables pour orienter les décisions de l'entreprise.

L'objectif de cet atelier est de construire une infrastructure numérique professionnelle permettant d'attirer des prospects, de mesurer leur comportement et de générer des indicateurs concrets de traction.

Ce que nous construisons ensemble :

1. Positionnement stratégique
2. Infrastructure numérique
3. Landing page orientée conversion
4. Système d'acquisition client
5. Validation du marché

Au lieu de présenter :

« Nous avons récolté 80 adresses e-mail. »

Vous pourrez présenter :

- Le nombre de visiteurs
- Le taux de conversion
- Les sources d'acquisition
- Les mots-clés recherchés
- Les performances de votre landing page
- Les données géographiques
- Le comportement des utilisateurs
- Les indicateurs de demande
- L'évolution de votre audience

## 6. Rapport professionnel

À l'issue de la phase de test, vous disposez d'indicateurs concrets pouvant alimenter :

- votre plan d'affaires ;
- vos présentations à des partenaires ;
- vos demandes de financement ;
- vos échanges avec des investisseurs ;
- vos décisions stratégiques ;
- votre future stratégie go-to-market.

**L'objectif n'est pas simplement de créer un site internet.**

**L'objectif est de mettre en place un véritable système d'acquisition client capable de produire des données, de mesurer la traction du marché et d'appuyer le développement de votre entreprise.**

Atelier de 6 heures Pour 8 entrepreneurs

9h00 – 9h45 : Positionnement

- Proposition de valeur
- Client cible
- Positionnement
- Offre

9h45 – 10h30 : Les fondations

- Nom de domaine
- Hébergement
- WordPress

- Infrastructure

#### 10h30 – 11h30 : Landing Page qui convertit

- Structure
- CTA
- Capture de leads
- Formulaire

#### 11h30 – 12h00 : Pause

#### 12h00 – 13h00 : Acquisition & Analytics

- Google Analytics
- Search Console
- Google Business
- Pixels
- KPIs

#### 13h00 – 14h00 : Création de la base de données

- Formulaire
- CRM simple
- Email
- Organisation des données
- Consentement

#### 14h00 – 15h00 : Validation de marché & rapport professionnel

- Lecture des statistiques
- Sources d'acquisition
- Taux de conversion
- Trafic
- Présentation des résultats
- Utilisation des données dans un business plan ou une demande de financement