

Les ressources de la

LA MISSIVE



 Scalezia

#111

Hello,

Bienvenue aux **290 nouveaux abonnés** qui viennent de nous rejoindre.

Tu fais partie des **100558** inscrits à La Missive

On est super contents de te compter au sein de la communauté Scalezia.

Si on t'a transféré cette newsletter, tu peux [t'abonner ici](#)

Partager la Missive, c'est la plus belle façon de nous soutenir.

Avant d'attaquer : [Tu es dirigeant d'une entreprise de services B2B ? On t'offre 30mn de consultation avec un de nos experts, qui t'expliquera comment débloquer/accélérer ta croissance grâce à nos méthodes.](#)

Au programme :

- Notre stratégie marketing à 282 RDV qualifiés/mois
- Ce framework bien plus puissant que l'AARRR
- 7 étapes pour accélérer tes ventes
- Nos Découvertes de la semaine
- 17 règles immuables pour créer du contenu qui "marche"

Let's go !



Les Découvertes de la semaine

Screen Studio 3.0

Un nouvel outil d'enregistrement d'écran pour tout partager instantanément

#Productivité #Contenu #Vidéo

Superwhisper

L'outil qui va remplacer ton clavier grâce à sa dictée vocale alimentée à l'IA. Au lieu de simplement retranscrire tes paroles, superwhisper stocke l'intégralité de ton propos, le retravaille à l'aide de l'IA pour le retranscrire avec le plus de justesse possible.

#Productivité #IA

Codev

Un assistant IA qui t'aide à créer des applications full-stack évolutives en utilisant une simple invitation de commande, tout en conservant la pleine propriété de ton code.

#IA #Product #LowCode

35 idées de contenus à publier sur Instagram

Notre stratégie marketing à 282 RDV qualifiés/mois

147 mots pour tout savoir sur le contenu LinkedIn :

Mes stats :

- 2077 posts publiés
- 92'432'672 vues cumulées
- 378 likes par post en moyenne
- 2000-2500€ de CA généré par post.

Si je devais repartir de zéro, je m'enseignerais 6 préceptes :

1. Parle

- De ton parcours
- Du problème que tu résous
- De comment tu le résous
- De pour qui tu le fais

- De ce que tu vends
- De tes résultats.

2. Publie

- Avec régularité
- Sur les heures de bureau
- Aussi souvent que possible
- Dès que tu as un truc à dire.

3. Écris

- Pour être compris par ton client idéal
- Des phrases courtes et claires
- Pas plus de 30mn/post.

4. Évite

- Les pods
- Les hacks nuls
- De te comparer
- De faire comme le voisin
- Les poncifs/clichés pourris
- Les outils de rédaction par IA
- Les analyses pétées sur l'algorithme.

5. Apprends

- À créer des visuels sympa (tip : utilise Canva)
- À écrire des accroches (tip : écris-en 3 par post)
- À aimer écrire, créer et partager (tip : commence aujourd'hui).

6. Accepte :

- Que ça prend du temps
- D'être mauvais au début
- D'y consacrer une année.

N'oublie pas : Progrès = Vitesse x Itération.

Tu viens d'économiser 597€ dans un cours en ligne flingué.

Sauf qu'il y en a encore beaucoup à dire.

Alors, jeudi 20 février, on te révèle TOUTE notre stratégie Marketing.

Toutes nos méthodes à 282 RDV qualifiés par mois.

À copier-coller.

S'inscrire au live

Notre **stratégie Marketing** à **282 RDV** qualifiés par mois [**Plan d'action**]



Cette stratégie nous a généré 1692 appels de vente au cours des 6 derniers mois. Voici comment.

Jeudi,
20/02/2025
11h30 - 13H

**SAVE
THE DATE**

Avec :



Benoît Dubos
CEO @ Scalezia



Christian Francois
COO @ Scalezia

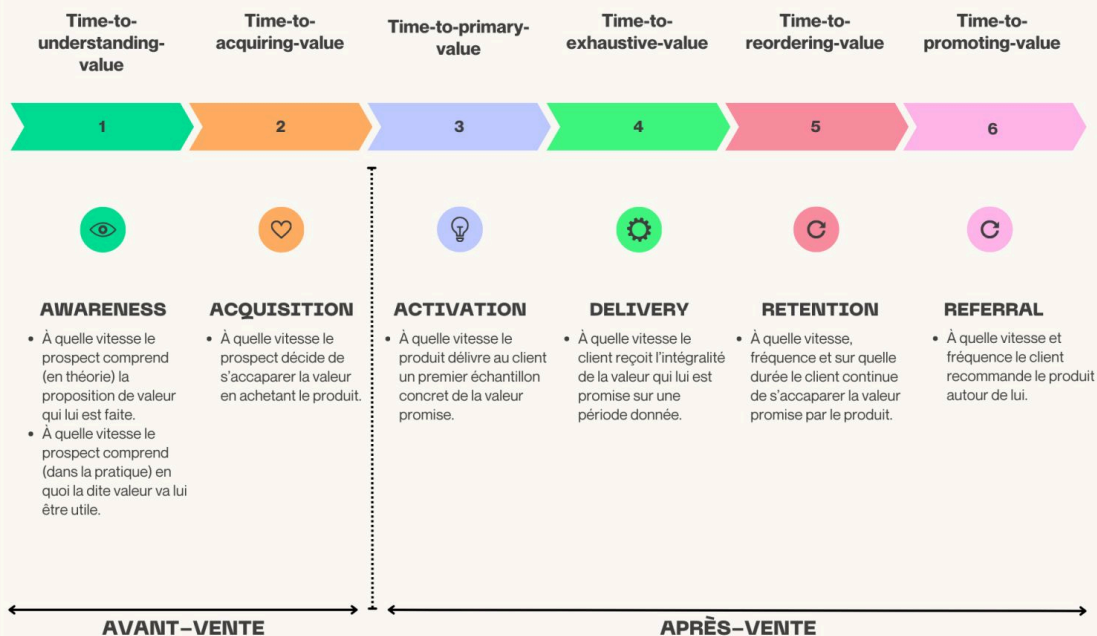
 **Scalezia**

Ce Framework bien plus puissant que l'AARRR



Time-to-Value

À quelle vitesse la boîte délivre
les 6 types de valeur :



 **Scalezia**

L'entrepreneuriat est un sport fondamentalement contradictoire.

La raison ?

Il est autant un sport d'endurance que de vitesse :

- D'endurance, tant construire le moindre truc un tant soit peu remarquable prend années, voire décennies.
- De vitesse, tant l'intensité à court, voire très court termes peut faire toute la différence à long terme.

D'ailleurs, il y a un domaine où l'importance de la vitesse se retrouve à tous les étages : celui avec laquelle l'entreprise délivre la valeur promise à ses clients.

On appelle ça le “**Time-to-value**”. Et c'est sans nul doute une des notions les plus sous-cotées — tant elle différencie un produit passable d'un produit exceptionnel.

(Pour t'en rendre compte, imagine 2 serruriers : un qui intervient dans les 30mn, l'autre dans une semaine. Maintenant, imagine leurs prix respectifs.)

Sauf que ce concept souffre des défauts de sa qualité : celle d'être très facile à appréhender, mais vague dans son application concrète.

Alors, j'ai décidé de le compléter.

Le résultat ?

Un Framework : les 6 Times-to-Value. Ou une cartographie des 6 étapes clés où ton client t'attend au tournant.

Ton rôle : t'assurer de délivrer à chacun de ces 6 points avec autant de vitesse que possible.

7 étapes pour accélérer tes ventes

1) Trouve un problème DUR

- Dououreux : qui prive ton audience d'une liberté, ressource ou compétence
- Urgent : dont les conséquences nécessitent une action rapide
- Reconnu : conscientisé et verbalisé par ton client idéal.

2) Identifie une cible SEA

- Solvable : en mesure d'investir pour résoudre son problème DUR
- Éduquée : qui comprend le problème DUR que tu adresses
- Accessible : que tu peux facilement atteindre.

3) Trouve une solution RPC

- Rentable : qui rapporte plus qu'elle ne coûte
- Prévisible : qui délivre avec un haut niveau de reproductibilité
- Comprise : que ta cible SEA est en mesure d'appréhender

4) Distribue

Concentre-toi sur un seul canal.

3 critères :

- Générer rapidement des interactions
- À faibles coûts
- Avec autant de proximité que possible.

→ Compile tous les retours dans une Google Sheet.

Objectifs:

- Trouver l'alignement Proposition - Message - Cible
- Acquérir tes 1ers utilisateurs/clients.

5) Écoute — Interroge tes clients sur :

- Leur satisfaction
- Leur utilisation
- Leurs résultats
- Leur compréhension
- Leurs attentes.

6) Améliore

- Ton produit → + de rétention
- Ton offre → + de conversions
- Ta distribution → + de leads
- Ton message → + de clarté.

7) Recommence le cycle

- Fais un peu mieux chaque semaine
- Mesure tes métriques en permanence
- Réinvestis cash et data selon ton standard de vélocité et ta tolérance au risque.



Signe tes 100 prochains clients

Le plan Go-to-Market en 7 étapes pour
(vraiment) accélérer tes ventes

❑ 1) Trouve un problème DUR



- Dououreux : qui prive ton audience d'une liberté, ressource ou compétence
- Urgent : dont les conséquences nécessitent une action rapide
- Reconnu : conscientisé et verbalisé par ton client idéal.

❑ 2) Identifie une cible SEA

- Solvable : en mesure d'investir pour résoudre son problème DUR
- Éduquée : qui comprend le problème DUR que tu adresses
- Accessible : que tu peux facilement atteindre.

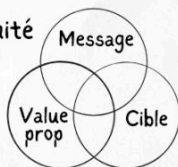


❑ 4) Distribue

Concentre-toi sur un seul canal.

3 critères :

1. Générer rapidement des interactions
2. À faibles coûts
3. Avec autant de proximité que possible.



Objectifs:

- Trouver l'alignement Proposition - Message - Cible
- Acquérir tes 1ers utilisateurs

❑ 3) Trouve une solution RPC

- Rentable : qui rapporte plus qu'elle ne coûte
- Prévisible : qui délivre avec un haut niveau de reproductibilité
- Comprise : que ta cible SEA est en mesure d'appréhender



❑ 6) Améliore

- Ton produit → + de rétention
- Ton offre → + de conversions
- Ta distribution → + de leads
- Ton message → + de clarté



❑ 5) Écoute

Interroge tes clients sur :

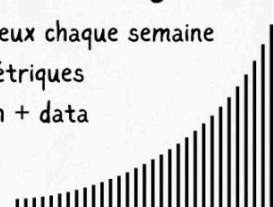
- Leur satisfaction
- Leur utilisation
- Leurs résultats
- Leur compréhension
- Leurs attentes



Compile tous les retours dans une Google Sheet

❑ 7) Recommence le cycle

- Fais un peu mieux chaque semaine
- Mesure tes métriques
- Réinvestis cash + data



Tu as aimé cette newsletter ?



Oui



Non

On t'a transféré cette newsletter ? [Rejoins-nous en t'abonnant.](#)

PS : Tu peux toujours bénéficier de
[30 minutes de coaching stratégique offertes](#)

Écrit avec ❤️ et 🌱🌳 par [Scalezia](#)

155 rue du Faubourg Saint-Denis 75010 Paris

Tu reçois cet email suite à ton inscription à notre newsletter, La Missive

[Se désinscrire](#)