



Babel

Recrutez votre copy-stratège pour renforcer la position sur votre secteur et franchir ce dernier palier

Vous avez l'impression de laisser encore de l'argent dans vos process ?

Mon travail est de vous aider à atteindre votre plein potentiel et de vous libérer des pertes financières silencieuses qui handicapent la croissance de l'entreprise.

Comment ? Trois mots pour une stratégie à 360° qui sera détaillée tout au long de ce document : écriture, optimisation et reporting.

Je vous explique ce que ça donne.

🌟 Gestion de A à Z la stratégie e-mailing complète : écriture des séquences e-mails, écriture des newsletters (+ réflexion sur la structure et sur le fond pour optimiser la conversion), reporting et analyse des KPI, stratégie d'optimisation pour améliorer la délivrabilité et favoriser le taux d'ouverture, etc.

🌟 Création d'une stratégie éditoriale omnicanale pour apporter des leads qualifiés sur tes RS + écriture des contenus + reporting et analyse des KPI.

🌟 Création si besoin puis optimisation des tunnels de vente existants (landing page, script de VSL, page de vente, etc.). Itération illimitées et optimisation.

Une offre clé en main sur une triple expertise premium qui *agit* sur votre CA.

Est-ce que vous vous reconnaissez ?

Votre activité ne tourne pas autant que vous le souhaiteriez.

- L'entreprise fonctionne (très) bien, mais vous avez conscience que les process ne sont pas encore 100% optimisés et que cela engendre un véritable manque à gagner.
- Vous sentez que vous tournez en rond à cause de réunions improductives et d'actions inutiles.

L'écriture, le marketing et les stratégies éditoriales ne sont pas 100% le cœur de votre activité

- Écrire n'est ni votre qualité première et ni votre zone de génie. Vous le savez. Vous avez embauché en CDI ou utilisé l'IA pour corriger cette lacune, mais vous remarquez que ça n'a pas l'effet escompté. Le problème est plus profond.
- Vous comprenez que le plus important est de construire un récit stratégique et une architecture narrative qui ne cherchent pas à persuader, mais qui créent les conditions pour que l'interlocuteur se persuade seul.
- Vous souhaitez (re)prendre le contrôle sur la narration pour enfin atteindre les objectifs fixés.

Vous voulez rattraper votre retard sans avoir à recruter un CDI supplémentaire

- Vous ressentez le besoin de corriger vos quelques lacunes sur un moyen terme (6 mois), reposer les excellentes bases, avant d'enclencher un (nouveau) cycle de succès.
- Vous souhaitez (re)trouver un avantage stratégique durable et que votre entreprise (re)devienne l'évidence.
- Vous désirez construire une stratégie d'action claire et efficace pour que gagner en clarté, en persuasion et en cohérence narrative.

La question pas (si) bête

“C’est quoi finalement le process de cette prestation ?”

La prestation commence par un long audit et un diagnostic des éléments prioritaires à faire évoluer dans votre activité. Je comprends vos chiffres clés, tes process, ce que vous avez déjà mis en place, l’efficacité réelle de tes actions passées, etc. Cette première partie permet d’identifier les principaux chantiers.

Ensuite, pour optimiser l’existant, nous mettons en place une véritable stratégie orientée conversion : une stratégie e-mailing qui vise à booster tes ventes, une stratégie éditoriale pour t’apporter des leads sur vos réseaux sociaux et plus globalement une stratégie pour améliorer complètement votre présence en ligne et améliorer votre cycle de vente.

Une fois les différentes stratégies validées, je les active. Chaque mois, je vous fais un reporting complet sur tous les canaux (votre site internet, votre newsletter, vos RS, etc.) avec les indicateurs pertinents, pour mesurer, évaluer et optimiser sans cesse l’impact de vos nouvelles actions. Au bout de six mois, vous aurez des assets forts qui convertissent et une stratégie multicanale optimisée qui vous permettra d’augmenter votre CA de multiples façons.

La question pas (si) bête

? “J’entends ce que tu me dis, mais comment peux-tu me prouver que ça fonctionnera ?”

Ce que je déteste avec le marketing, c’est les promesses irréalistes et les vendeurs de tapis. Je suis à l’aise avec le fait de promettre une augmentation de votre CA. En revanche, je ne peux pas te dire de combien de %.

Ce dont je suis certain, c’est que alliant écriture et marketing, il est possible de creuser dans des interstices insoupçonnées et d’optimiser certains points clés de votre activité de sorte à vous donner un avantage concurrentiel clair. Ce que je m’efforce de faire, c’est de trouver LA bonne stratégie globale pour construire ce que j’appelle **une architecture narrative** qui vous rend évident aux yeux de vos prospects idéaux. J’ai coutume de dire qu’il est impossible de convaincre quelqu’un que sa solution est la meilleure. Mais, par une multitude de petites actions, vous pouvez recréer les conditions pour qu’il se persuade seul.

Prenons un exemple isolé : travailler à une newsletter qui convertit, ça peut rapporter des milliers d’euros en plus chaque mois. Faire en sorte de créer un asset éditorial fort qui démontre votre légitimité et vous fait passer d’intrigant à évident, et pas juste un relai des news, coulisses et astuces ; travailler sur votre délivrabilité, c’est-à-dire faire en sorte que vous quittiez la boîte “promotion” ou “spam” pour atteindre la boîte principale de vos prospects et améliorer de 10% votre taux d’ouverture. Ces deux actions isolées peuvent déjà changer la destinée de votre entreprise.

Imaginez maintenant ce qui pourrait se passer dans le cadre d’une triple stratégie sur six mois dans laquelle tout est optimisé ?

Ils m'ont déjà fait confiance





Moi, c'est Théo

Entrepreneur multi-casquettes au profil éclectique : communicant, copywriter, ghostwriter, rédacteur pour la Dépêche, storyteller et expert marketing.

Après une licence de littératures modernes puis un bac +5 de communication écrite, j'ai enchaîné avec 8 années de salariat à des postes clés : community manager, **responsable éditorial**, **responsable communication**, chargé de marketing, rédacteur SEO, etc.

Aujourd'hui, ma mission est claire : j'aide les start-ups, les grandes entreprises et les ETI à affiner leurs stratégies de communication/marketing & à porter leur voix avec justesse, cohérence et impact pour renforcer leur attractivité.

Qu'elles re(deviennent) LA référence de leur secteur d'activité.

Également professeur dans une université toulousaine, je forme des dizaines d'étudiants aux enjeux du numérique, de la création et à développer cette fameuse compétence transversale à l'intersection de la communication, du marketing et de la rédaction.

Combien ça coûte ?

Et si on parlait un peu de chiffres ?

Ton triple accompagnement premium pour
repartir avec ton avantage compétitif :

3 550€/mois

Accompagnement sur 6 mois

Le gros + : si vous êtes **certain** de n'avoir que 2 besoins sur les 3 de ce triple accompagnement, l'offre tombe à 3 050€/mois.

On se lance ?



Voici mon calendly.

Je vous invite à programmer un appel pour qu'on discute de votre projet.
Ce premier échange me servira à mieux comprendre votre problématique
et à vous proposer la meilleure solution pour la résoudre.