

[Intro](#)[Sommaire](#)[Vision](#)[Prospection](#)[Linkedin](#)[Trafic & Conversion web](#)[Tarifs](#)[Conclusion](#)

octobre.

Agence d'acquisition B2B

Générer des opportunités commerciales qualifiées grâce à une approche mesurable et transparente.

Prospection
automatisée .

Stratégie
Linkedin .

Conversion &
trafic web .

[Intro](#)[Sommaire](#)[Vision](#)[Prospection](#)[Linkedin](#)[Trafic & Conversion web](#)[Tarifs](#)[Conclusion](#)

Sommaire.

01 — Les défis de l'acquisition B2B

02 — Notre vision de l'acquisition

03 — Notre approche stratégique.

04 — Notre méthodologie : la prospection automatisée

05 — La plateforme

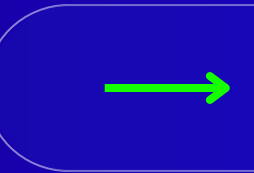
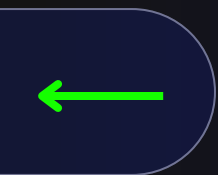
06 — Stratégie LinkedIn.

07 — Trafic et conversion web

08 — Un modèle d'acquisition hybride.

09 — Nos formules et tarifs.

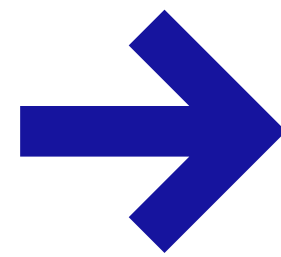
10 — L'équipe Octobre



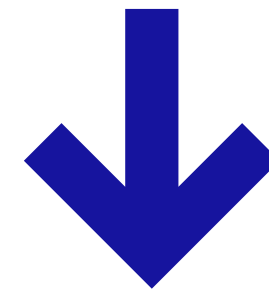


Les défis de l'acquisition B2B.

De nombreuses entreprises B2B rencontrent les mêmes **difficultés** lorsqu'il s'agit de développer leur **activité commerciale**.



- Une prospection irrégulière
- Une visibilité limitée auprès des bons décideurs
- Des actions marketing dispersées
- Un pipeline commercial difficile à stabiliser



Ces situations ne viennent généralement pas d'un manque d'outils ou d'efforts.

Elles viennent souvent d'un manque de structure.

Chez **octobre**, nous aidons les entreprises à construire un véritable **système d'acquisition** capable de générer des **opportunités de manière régulière**.

[Intro](#)[Sommaire](#)[Vision](#)[Prospection](#)[Linkedin](#)[Trafic & Conversion web](#)[Tarifs](#)[Conclusion](#)

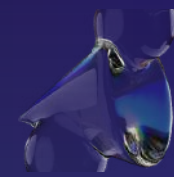
La vision Octobre.

Notre vision de l'acquisition B2B repose sur quelques principes simples.

La qualité avant la quantité.

Nous privilégions la pertinence des contacts plutôt que les volumes artificiels.

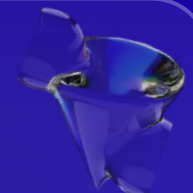
Notre objectif n'est pas d'envoyer des milliers de messages, mais d'entrer en conversation avec les bonnes personnes, au bon moment.



Une approche mesurable.

Chaque action que nous mettons en place est analysée et optimisée grâce aux données.

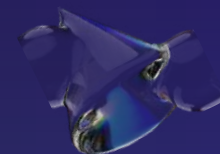
L'objectif est de progresser progressivement vers les stratégies les plus efficaces.



Transparence totale.

Nos clients ont accès à l'ensemble des campagnes, aux statistiques et aux conversations générées.

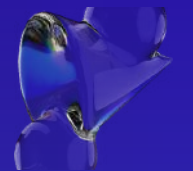
Cette visibilité permet de comprendre précisément ce qui fonctionne et d'ajuster les stratégies en conséquence.



Une collaboration pragmatique.

Nous privilégions une approche pragmatique, centrée sur les résultats.

Plutôt que de promettre des performances irréalistes, nous avançons étape par étape en testant, mesurant et optimisant les campagnes.





Notre approche stratégique.

Avant de lancer des campagnes, il est essentiel de comprendre précisément votre marché et vos objectifs.

1. Identification des cibles prioritaires :

Nous identifions les entreprises et les décideurs les plus pertinents en fonction de votre offre, de votre marché et de vos objectifs commerciaux.

2. Définition des messages et de la proposition de valeur :

Nous travaillons sur des messages clairs et adaptés à votre audience afin de présenter votre offre de manière pertinente et engageante.

3. Sélection des canaux d'acquisition les plus pertinents :

Nous choisissons les canaux les plus efficaces pour atteindre votre cible : prospection directe, LinkedIn, contenu ou référencement.

4. Mise en place des premières campagnes :

Nous lançons les premières campagnes afin de tester les messages, les audiences et les stratégies d'acquisition.

5. Analyse et optimisation continue :

Nous analysons les performances des campagnes et ajustons les actions afin d'améliorer progressivement les résultats.



Notre méthodologie : la prospection automatisée.

1

Identification des cibles

Avant toute campagne, nous définissons précisément les entreprises et les décideurs à contacter.

Nous construisons des bases de données qualifiées en fonction de critères tels que :

- secteur d'activité
- taille d'entreprise
- localisation
- fonction du décideur

2

Création des campagnes

Nous concevons des séquences de messages adaptées à votre audience.

Les campagnes peuvent combiner plusieurs canaux comme :

- l'email
- LinkedIn

L'objectif est de créer des prises de contact naturelles qui ouvrent la conversation.

3

Lancement et gestion des campagnes

Une fois les campagnes lancées, notre système automatise l'envoi des messages tout en conservant une approche personnalisée.

Cela permet de transformer les premiers échanges en opportunités commerciales.

4

Analyse et optimisation

Les performances des campagnes sont analysées en continu :

- taux d'ouverture
- taux de réponse
- qualité des conversations

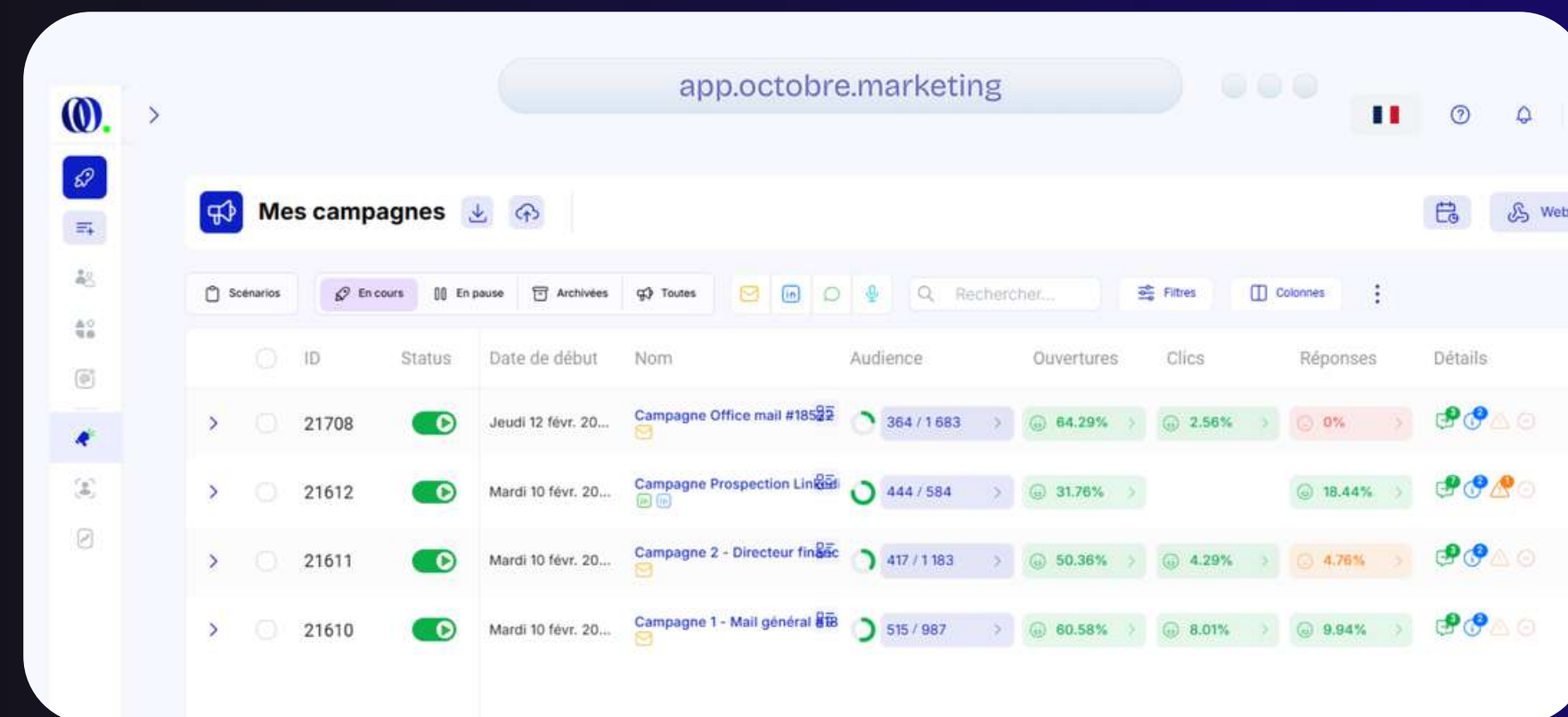
Ces données nous permettent d'ajuster les ciblage et les messages afin d'améliorer progressivement les résultats.

[Intro](#)[Sommaire](#)[Vision](#)[Prospection](#)[Linkedin](#)[Trafic & Conversion web](#)[Tarifs](#)[Conclusion](#)

La plateforme.

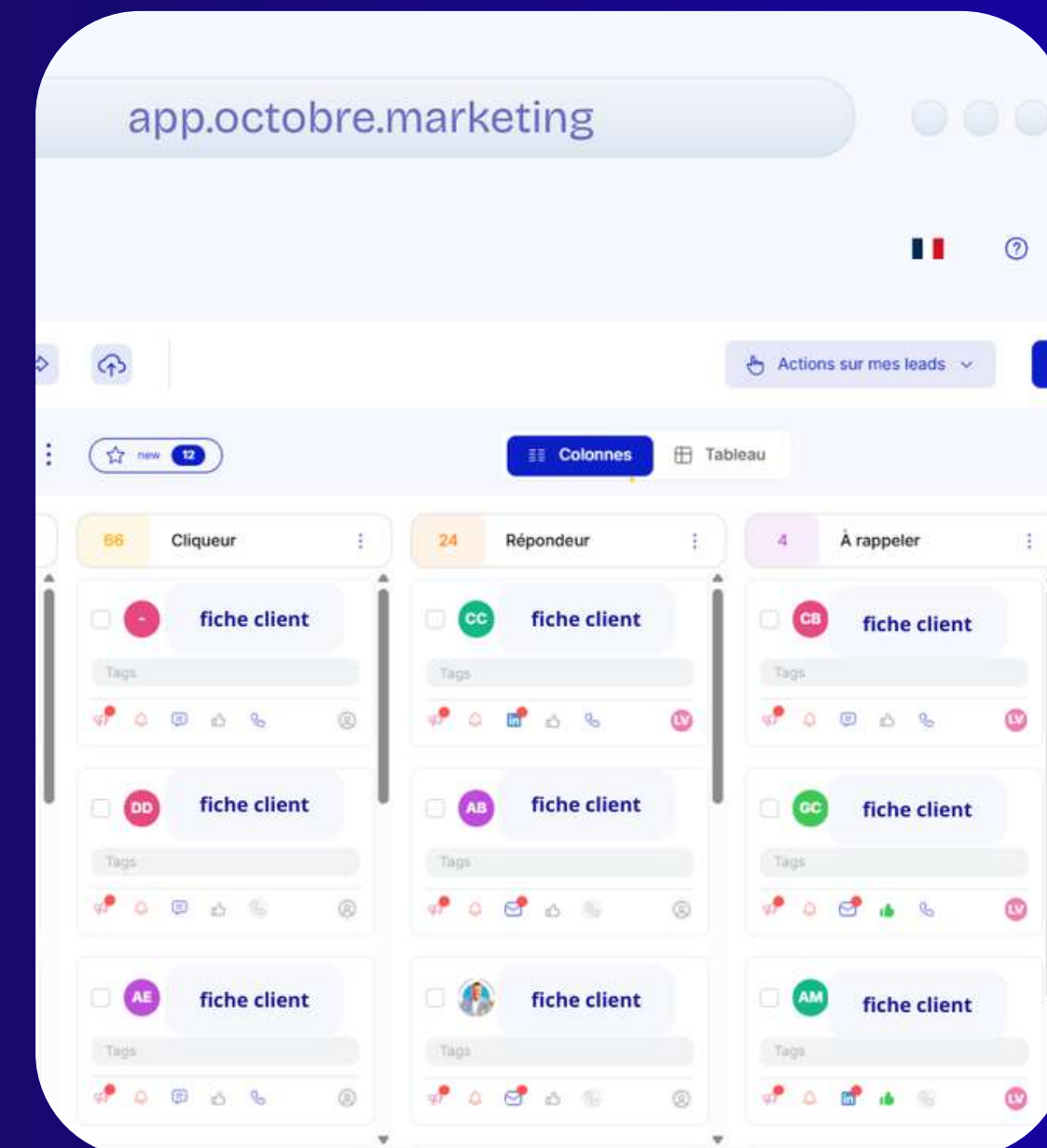
La prospection automatisée est au cœur de notre système.

Nous travaillons sur une plateforme permettant de piloter des campagnes multicanales tout en conservant une approche personnalisée.



Elle permet notamment de :

- gérer les campagnes email et LinkedIn
- centraliser les conversations
- suivre les performances des campagnes
- gérer les leads et leurs réponses





Stratégie LinkedIn.

L'objectif : Accroître votre visibilité, attirer votre cible et générer des opportunités commerciales.

1.

Définition du positionnement

Avant de publier, nous travaillons le positionnement LinkedIn de votre entreprise. Nous identifions :

- les sujets à forte valeur pour votre audience
- les angles de communication les plus pertinents
- les thématiques capables d'attirer vos prospects.

Cette étape permet de construire une ligne éditoriale cohérente et efficace.

2.

Générer de la visibilité

Dans un premier temps, l'objectif est de générer des interactions afin de développer la visibilité des publications.

Nous créons des contenus pensés pour favoriser :

- les réactions
- les commentaires
- les partages.

Cela permet d'augmenter la portée des publications et d'attirer votre audience cible.

3.

Construire la crédibilité

Une fois la visibilité installée, les contenus évoluent pour renforcer votre positionnement d'expert.

Nous mettons en avant :

- votre expertise
- votre expérience terrain
- vos points de vue sur votre secteur.
-

Ces contenus permettent de construire la confiance avec votre audience.

4.

Générer des opportunités

Lorsque votre audience commence à vous identifier, nous publions des contenus plus orientés conversion.

Ces publications intègrent des appels à l'action clairs afin de générer :

- des prises de contact
- des demandes d'informations
- des rendez-vous commerciaux.

5.

Analyse et optimisation

Les performances des publications sont analysées afin d'améliorer la stratégie dans le temps.

Nous étudions notamment :

- la portée des posts
- le taux d'engagement
- les conversations générées.

Ces données nous permettent d'ajuster les contenus et d'optimiser progressivement les résultats.



Trafic et conversion web.

Notre objectif est simple : attirer les bonnes personnes sur votre site et augmenter le nombre de visiteurs qui passent à l'action.

Pour cela, nous travaillons sur deux leviers complémentaires : l'optimisation de la conversion et le développement du trafic organique.

1

Analyse de votre site web

Nous analysons votre site afin d'identifier les points d'amélioration qui freinent la conversion.

Nous étudions notamment :

- la structure des pages
- la clarté de l'offre
- les appels à l'action
- l'expérience utilisateur

Cette analyse permet d'identifier les axes capables d'améliorer votre site.

2

Optimisation du taux de conversion

Une fois les points d'amélioration identifiés, nous mettons en place des optimisations visant à augmenter le nombre de visiteurs qui passent à l'action. L'objectif est simple :

Si 1000 visiteurs arrivent sur votre site et que 20 prennent rendez-vous, nous cherchons à améliorer ce ratio.

3

Développement du trafic SEO

En parallèle, nous travaillons le référencement naturel afin d'augmenter la visibilité de votre site sur les moteurs de recherche.

Nous identifions les mots-clés stratégiques pour votre activité et créons des contenus capables d'attirer une audience qualifiée. Cette approche permet de générer un trafic durable dans le temps.

4

Production régulière de contenus

Nous publions chaque semaine des articles optimisés pour le SEO afin d'augmenter progressivement la visibilité de votre site.

Ces contenus permettent :

- d'attirer de nouveaux visiteurs
- de renforcer votre crédibilité
- d'augmenter les opportunités commerciales.



Un modèle d'acquisition hybride.

Chez Octobre, nous combinons différentes approches d'acquisition afin de créer un système capable de générer des opportunités commerciales de manière régulière.

Nos services peuvent être **utilisés indépendamment** les uns des autres, mais ils sont souvent encore **plus efficaces lorsqu'ils fonctionnent ensemble.**

L'objectif est de créer des **synergies** entre les différents **leviers d'acquisition.**



IntroSommaireVisionProspectionLinkedinTrafic & Conversion webTarifsConclusion

Nos formules et tarifs.

Nos offres sont proposées sur un modèle mensuel sans engagement.
Vous pouvez ainsi tester librement notre solution et évaluer les résultats. Si l'approche vous convient, nous pourrions ensuite définir ensemble une offre adaptée à vos objectifs.



Services & description :	Prix / mois HT
Prospection automatisée multicanale : (Mise en place des infrastructures de prospection : domaines et adresses e-mail dédiées – Accès à la plateforme de pilotage et de reporting – Constitution, qualification et enrichissement de bases de données B2B ciblées)	750 €
Stratégie de posts LinkedIn : (Structuration d'une ligne éditoriale cohérente – Identification des thématiques à fort potentiel d'engagement – Rédaction et optimisation des posts – Organisation d'une journée de tournage par semestre – Réalisation d'interviews, de podcasts et de vidéos promotionnelles – Montage, sous-titrage et optimisation des contenus – Programmation et publication – Analyse des performances et ajustements continus)	550 €
Stratégie Trafic et conversion web : (Recherche et sélection des mots-clés stratégiques – Analyse des intentions de recherche – Définition des piliers éditoriaux – Structuration des articles pour le référencement et la conversion – Optimisation technique et sémantique – Suivi des positions et amélioration continue)	450 €



octobre : Votre agence de marketing BtoB

Nos formules et tarifs.

[Intro](#)[Sommaire](#)[Vision](#)[Prospection](#)[Linkedin](#)[Trafic & Conversion web](#)[Tarifs](#)[Conclusion](#)

Notre *(petite)* équipe !

Octobre a été fondé pour faire vivre notre vision du marketing.

Une vision où transparence, honnêteté, respect du client et résultats ambitieux et réalistes sont mis en avant.



Lucas Navarro.

Co-fondateur

+33 (0)6 73 37 78 80

lucas@octobre.marketing



Lucie Voquet.

Co-fondatrice

+33 (0)6 77 43 70 04

lucie@octobre.marketing

[Intro](#)[Sommaire](#)[Vision](#)[Prospection](#)[Linkedin](#)[Trafic & Conversion web](#)[Tarifs](#)[Conclusion](#)

octobre.

Agence d'acquisition B2B

*Générer des opportunités commerciales qualifiées grâce à une
approche mesurable et transparente.*

Prospection
automatisée .

Stratégie
Linkedin .

Conversion &
trafic web .

Merci pour votre attention