

Spécial Création d'entreprise

Module 7 :

Je lance et scale mon business

Ce module vous guide étape par étape pour lancer votre produit efficacement, générer vos premières ventes et développer votre activité de manière durable et automatisée.

<https://agence-strategies.fr/>



Sylvain Guéraiche

- ❖ Entrepreneur du web depuis 1999 (directeur d'agence)
- ❖ Enseignant en Marketing et E-commerce Université de Rouen
- ❖ Enseignant grandes écoles : ISCOM, NWS, MyDigitalSchool, CNAM,...
- ❖ Formateur CCI Normandie et éditeur E-commerce
- ❖ Organisateur d'événements B2B (Palais Brongniart, Paris Retail Week, Normandigital,...) et concerts produits à la TV
- ❖ Président du Club business 76
- ❖ Administrateur du cluster Normandigital et membre NWX



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Sylvain Guéraiche

- ❖ Certification en cours de Chef de projet IA (réussite formation 86,5% de bonnes réponses)
- ❖ Accompagnement de plus d'une centaine d'entreprises (BE éolien, E-commerce, industrie, B2C, formation,...)
- ❖ 2006 : Sport-Elec, C.A. e-commerce X 2, C.A. Espagne X 6
- ❖ 2008 : orga d'un événement Palais Brongniart (CNRS, OSEO)
- ❖ 20012 / 2018 : exposant Paris Retail Week
- ❖ 2017 / 2022 : 15000 jouets collectés pour les Restos du Coeur lors de concerts produits sur France 3 de 2020 à 2022, partenariats nationaux et institutionnels



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)

Objectifs de fce module

Ce que vous allez maîtriser



Lancement efficace

Préparer et exécuter un lancement qui maximise vos ventes dès le premier jour



Premières ventes

Utiliser des stratégies concrètes pour générer vos premières ventes et valider votre marché



Automatisation

Automatiser vos processus pour gagner du temps et scaler votre business



Performance

Mesurer, analyser et ajuster pour optimiser votre croissance continue

Je planifie le lancement

Un lancement structuré maximise vos ventes dès le début. La clé du succès réside dans une préparation minutieuse et un timing parfait.



Pré-lancement

Semaine 1 : teaser sur Instagram et newsletter pour créer l'anticipation



Lancement

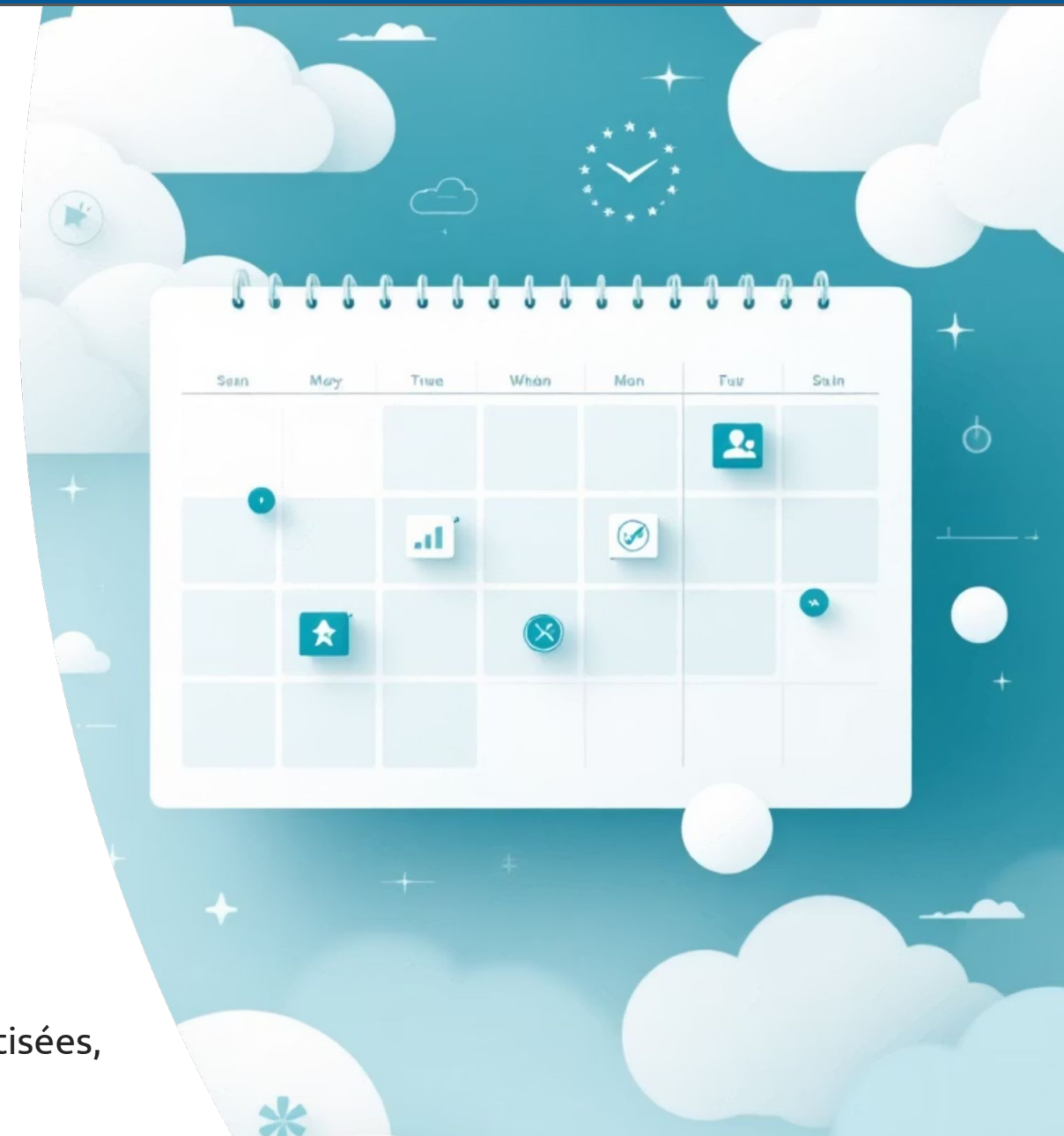
Semaine 2 : précommande sur landing page avec offre principale



Post-lancement

Semaine 3 : lancement officiel avec upsell et suivi client personnalisé

Préparez tous vos outils en amont : landing page optimisée, séquences d'emails automatisées, supports visuels percutants et publicités ciblées.



Je crée une offre irrésistible

Les éléments clés d'une offre de lancement

Pour inciter vos prospects à acheter dès le départ, votre offre doit créer un sentiment d'urgence et de valeur exceptionnelle.

Bonus limités

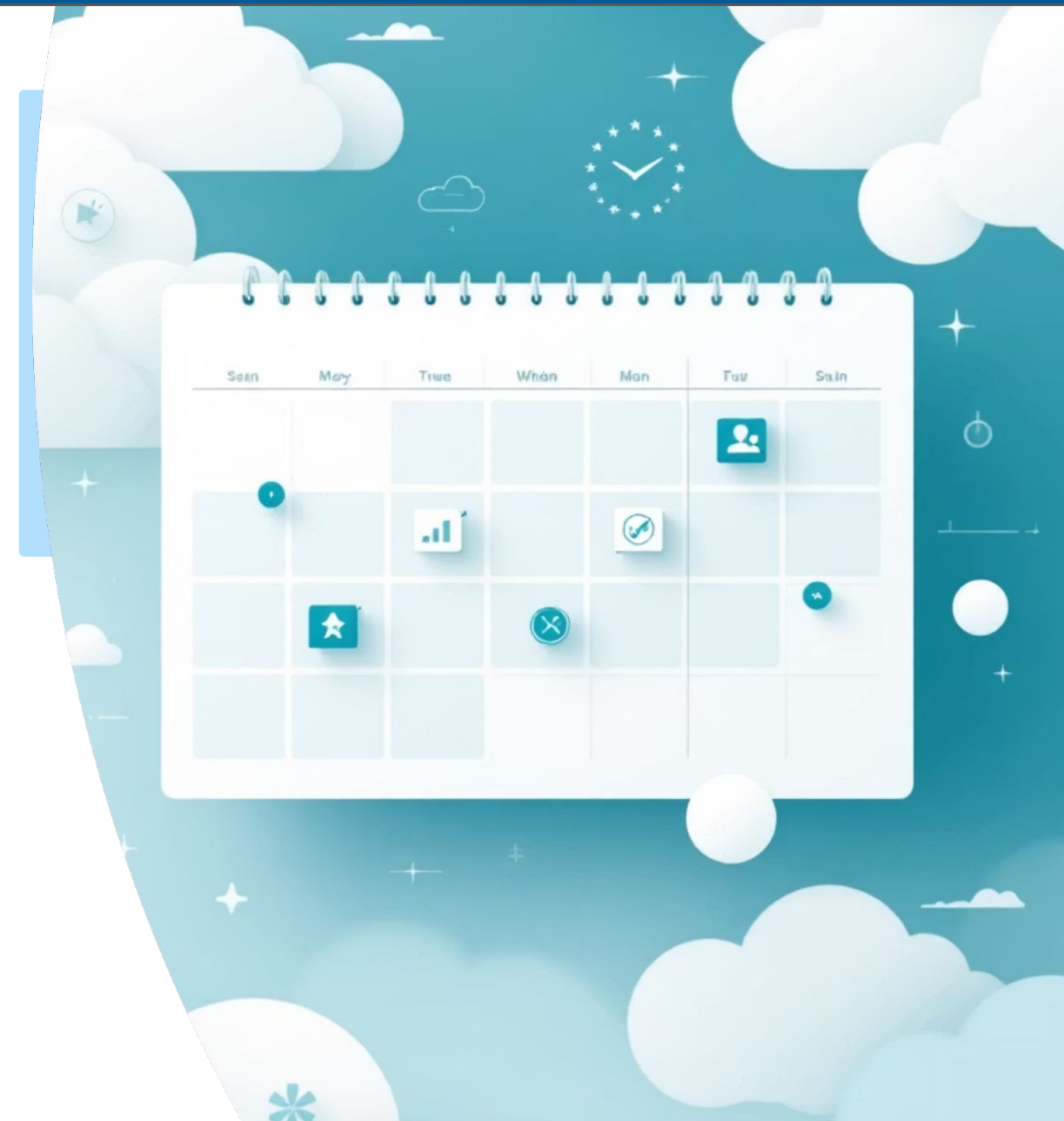
Ebook exclusif, consultation gratuite ou formation complémentaire offerts uniquement pendant le lancement

Réduction temporaire

10% à 30% de réduction pour les premiers acheteurs ou pendant une période limitée

Urgence et rareté

Date limite claire, nombre limité de places ou stock restreint pour déclencher l'action



Je déploie une communication multi-canal

Le lancement doit toucher vos prospects sur plusieurs canaux simultanément. La cohérence du message sur tous les canaux génère plus de confiance et maximise l'impact.



Réseaux sociaux

Posts organiques, stories immersives, reels engageants et publicités ciblées pour créer du buzz



Email marketing

Séquence pré-lancement pour construire l'anticipation, emails de lancement et relances automatisées



Partenaires

Collaborations avec influenceurs et partenaires stratégiques pour atteindre de nouveaux prospects qualifiés



Contenu éducatif

Articles de blog ou vidéos YouTube pour éduquer votre audience et établir votre expertise

Je valide mon marché avec les premières ventes



Vérifier la demande réelle

Les premières ventes sont cruciales pour valider votre concept et ajuster votre approche avant de scaler.

1

Lancer la landing page

Avec votre offre spéciale clairement présentée et un appel à l'action visible

2

Mesurer les conversions

Analyser le taux de conversion et ajuster le message si nécessaire

3

Collecter les retours

Recueillir les feedbacks clients pour améliorer le produit et l'expérience



Statistique clé : les startups qui valident rapidement leur produit avec des premières ventes ont 2× plus de chances de scaler avec succès.

J'automatise pour gagner du temps

L'automatisation libère votre temps et permet une croissance exponentielle sans multiplier les efforts manuels.

Emails automatisés

- Séquence de bienvenue personnalisée
- Upsell et cross-sell automatiques
- Relances et programmes de fidélisation

Publicités intelligentes

- Campagnes Facebook Ads optimisées
- Google Ads avec ciblage automatique
- Retargeting des visiteurs

Gestion des ventes

- Shopify ou WooCommerce pour les commandes
- Sendinblue pour l'email marketing
- Stripe pour les paiements sécurisés

Exemple pratique : une fois le client inscrit, une séquence email automatique se déclenche pour proposer un abonnement premium ou des produits complémentaires, augmentant ainsi la valeur vie client.

Je scale mon business intelligemment

Après validation et automatisation, vous pouvez multiplier vos revenus en appliquant des stratégies de croissance éprouvées.



Budget publicitaire

Augmenter progressivement les investissements publicitaires sur les canaux performants



Offre complémentaire

Ajouter des produits ou services qui augmentent le panier moyen de vos clients



Partenariats stratégiques

Collaborer avec influenceurs et partenaires pour élargir votre audience qualifiée



Tunnel optimisé

Perfectionner chaque étape pour maximiser les conversions et la valeur client

📄 **Statistique inspirante** : les entreprises qui scalent après validation de leur MVP ont en moyenne +60% de croissance annuelle la première année.

J'analyse et j'optimise en continu

Les indicateurs essentiels

Mesurer chaque action permet de prendre les bonnes décisions pour croître durablement et efficacement.

Métriques financières

Chiffre d'affaires, marge bénéficiaire et retour sur investissement publicitaire

Coûts d'acquisition

CAC (coût d'acquisition client) et LTV (valeur vie client) pour mesurer la rentabilité

Conversion

Taux de conversion à chaque étape du tunnel de vente



Stratégie d'optimisation : ajustez régulièrement vos prix, votre offre, vos contenus et vos publicités en fonction des résultats obtenus. Réalisez des tests A/B systématiques pour améliorer chaque étape du parcours client.

Astuce pro : une analyse hebdomadaire permet de réagir rapidement et d'optimiser continuellement vos ventes.

Exercices pratiques

Passez à l'action avec ces exercices concrets qui transformeront votre apprentissage en résultats tangibles.

1

Planning de lancement

Créez un planning complet de lancement détaillé sur 3 semaines avec dates clés et actions précises

2

Offre spéciale

Définissez votre offre de lancement avec bonus attractifs et éléments d'urgence clairement identifiés

3

Séquence email

Rédigez une séquence complète d'emails automatisés pour le pré-lancement et le lancement

4

Canaux prioritaires

Identifiez vos 3 canaux de communication prioritaires et créez le contenu associé pour chacun

5

Automatisation

Mettez en place un outil d'automatisation pour gérer efficacement vos commandes et relances clients

6

Tests A/B

Identifiez 2 à 3 tests A/B stratégiques pour optimiser vos conversions et augmenter votre panier moyen



Sylvain Guéraiche,
expert digital depuis 1999,
formateur CCI,
enseignant Université
et écoles supérieures.

**“Pour un accompagnement personnalisé sur votre projet,
l'Agence Stratégies vous conseille
sur tout votre parcours entrepreneurial,
quel que soit votre secteur,
quel que soit votre stade d'avancement.”**

Sylvain Guéraiche

Contactez-nous :

