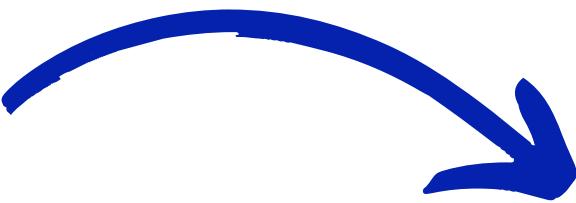


Proposition *commerciale*

Noé MUR

2025

Qui suis-je ?



Je suis Noé, chargé de projets digitaux & communication. J'aide les TPE/PME et équipes marketing à structurer et exécuter des stratégies d'acquisition B2B multicanales : cold e-mailing, CRM & marketing automation, contenus (livres blancs, cas clients, posts LinkedIn), optimisation de sites web (WordPress, Wix) et reporting orienté résultats.

Ma promesse : poser des bases techniques solides, produire des messages qui résonnent et piloter la croissance avec des indicateurs clairs.

De votre côté, vous pouvez vous concentrer pleinement sur vos rendez-vous et le développement de votre activité.



Vos besoins et mon approche :

Expertises clés pour votre acquisition

- 1. *Acquisition multicanale***
- 2. *CRM & marketing automation***
- 3. *Contenus & communication***
- 4. *Sites web***
- 5. *Reporting & pilotage***

Vos besoins et mon approche :

Acquisition multicanale :

- Campagnes de cold-mailing & séquencées
- Stratégies SEO pour le long terme

CRM & marketing automation :

- Configuration et optimisation de HubSpot/Salesforce
- Mise en place de séquences automatisées

Contenus & communication :

- Livres blancs et études de cas
- Newsletters et campagnes de contenu
- Création de visuels percutants

Sites web :

- Création, refonte, mise à jour de sites WordPress

Reporting & pilotage :

- Analyse des indicateurs clés (KPIs)
- Recommandations stratégiques basées sur les données

Offre : Acquisition multicanale

3MOIS : MISE EN PLACE STRATÉGIQUE + OPTIMISATION + EXPANSION

- **Acquisition multicanale** : Mise en place de stratégies combinant cold emailing, SEO et contenus pour générer un flux constant de leads qualifiés.
Création des messages, séquences et audiences en fonction de votre cible.
- **CRM & marketing automation** : Audit, configuration et optimisation de vos outils (HubSpot, Salesforce, etc.).
Création de séquences automatisées de nurturing et suivi des opportunités tout au long du pipeline commercial.
Formation de vos équipes à l'utilisation quotidienne du CRM pour un reporting fluide et exploitable.
- **Contenus & communication** : Conception de livres blancs, cas clients, newsletters et campagnes éditoriales pour renforcer votre crédibilité et générer des prises de contact qualifiées.
Création de visuels et supports digitaux (posts LinkedIn, bannières, plaquettes) pour assurer une cohérence visuelle sur tous les canaux.
- **Sites web** : Création, refonte ou mise à jour de sites WordPress pour valoriser votre offre et transformer vos visiteurs en prospects.
Optimisation technique et éditoriale (UX, SEO, formulaires) pour renforcer la visibilité et la conversion.
Mise en place d'outils d'analyse et de suivi (Google Analytics).
- **Reporting & pilotage** : Définition et suivi des indicateurs clés de performance (KPIs) pour piloter vos actions marketing et commerciales.
Analyse régulière des données et recommandations stratégiques pour affiner votre acquisition et soutenir votre croissance.

Point sur les chiffres :

Les couts du cold e-mailing

En termes de prospects, la fourchette est comprise entre 5 000 et 25 000 prospects potentiels sur la cible définie (entreprises de plus de 500 salariés, DRH, DAF, Responsable RSE, Responsable CSE, etc.), basées en France.

Coûts liés à l'infrastructure mail à prévoir :

- **Stratégie** : entre 15 000 et 20 000 mails envoyés par mois (fichier de 5 000 prospects minimum).
 - Achat de 15 domaines valables 1 an : environ $15 \times 13\text{€} = 195\text{€} / \text{an}$
 - 30 licences email (76,00€) + Outil pour centraliser la gestion des campagnes = $86,11\text{€} = 162,11\text{€} / \text{mois}$

PROJECTION SUR LES RÉSULTATS :

- **Taux d'ouverture** : 40% d'ouverture
- **Taux de réponse** : 5% de réponse
- **Taux de prospects d'intéressés** : 1% minimum
- **RDV booké avec prospect qualifié**: 50% de ses 1%

Exemple de projection sur la stratégie : 10 rdv's bookés minimum.

Tarif:

Pour connaître le tarif de la main d'œuvre, veuillez me contacter : murnoe@outlook.fr

Aucun lien de dépendance :

À l'issue de la mission, vous disposez d'un écosystème digital complet : stratégie d'acquisition, outils optimisés, contenus et reporting opérationnel. Vous pouvez le piloter en toute autonomie ou me confier la gestion continue pour maintenir et faire évoluer vos performances.



À très bientôt !

📞 07 67 90 56 15

✉️ murnoe@outlook.fr

🌐 noe-pro.fr