

KIT GRATUIT

ACQUISITION ORGANIQUE IA

Le plan express pour transformer votre expertise en contenus qui attirent, captent et préparent la vente

Pour qui ?

Consultants, formateurs et coachs indépendants B2B qui vendent une offre à forte valeur et veulent générer davantage de demandes entrantes grâce au contenu.

IA + SEO + copywriting**Zakaria Cherkaoui | La Fabrique du Business**www.lafabriquedubusiness.com

Avant de commencer : ce kit n'est pas une stratégie complète

Ce kit vous aide à poser les premières fondations de votre acquisition organique. En moins d'une heure, vous allez clarifier votre message, sélectionner des sujets de contenu utiles et vérifier que chaque contenu mène vers une action concrète.

L'objectif

Passer d'une logique de publication dispersée à un premier système simple : attirer la bonne personne, capter son attention et préparer la vente.

Le système en une phrase

Votre expertise devient la matière première. L'IA vous aide à la structurer. Le SEO vous aide à la rendre visible. Le copywriting vous aide à transformer cette visibilité en demandes entrantes.

Comment utiliser ce kit

- Répondez rapidement, sans chercher la formulation parfaite.
- Choisissez une seule offre et une seule cible pour faire l'exercice.
- Conservez vos réponses : elles serviront de base à votre stratégie de contenu.
- Ne cherchez pas à tout publier. Priorisez ce qui rapproche le prospect de votre offre.

À retenir

Un bon contenu ne commence pas par une idée de post. Il commence par un problème client, une intention et une prochaine étape.

Étape 1 - Clarifiez le point de départ

Avant de chercher des mots-clés ou de rédiger avec l'IA, clarifiez ce que vous vendez et à qui. Un contenu performant est toujours relié à une offre précise.

Votre phrase de positionnement

Complétez cette phrase

J'aide [type de client] à obtenir [résultat concret] sans [contrainte ou difficulté principale], grâce à [votre méthode ou expertise].

Élément	Votre réponse
Client prioritaire	
Problème urgent	
Résultat recherché	
Offre vendue	
Prix moyen	
Différence / méthode	

Test de clarté

- Votre cible peut-elle se reconnaître immédiatement ?
- Le résultat promis est-il concret et désirable ?
- Votre contenu peut-il naturellement conduire vers votre offre ?
- Votre différence est-elle compréhensible sans jargon ?

Signal d'alerte

Si votre réponse nécessite plusieurs paragraphes, votre positionnement est probablement encore trop large. La formation commence précisément par ce travail de clarification.

Étape 2 - Trouvez des sujets qui attirent des prospects

Ne partez pas de ce que vous avez envie de raconter. Partez de ce que votre prospect cherche à comprendre, éviter, comparer ou résoudre avant d'acheter.

La matrice des 4 intentions

Intention	Question du prospect	Exemple de sujet
Comprendre	Pourquoi ai-je ce problème ?	Pourquoi vos contenus ne génèrent pas de demandes entrantes
Résoudre	Comment obtenir un résultat ?	Comment créer un système d'acquisition organique
Comparer	Quelle approche choisir ?	SEO ou LinkedIn : quel canal pour un consultant B2B ?
Décider	Puis-je vous faire confiance ?	Comment choisir une formation en acquisition organique ?

Votre liste prioritaire

Notez trois problèmes récurrents entendus en appel, trois objections commerciales et trois questions posées avant l'achat. Vous obtenez déjà neuf idées de contenus directement reliées à votre offre.

Problèmes	Objections	Questions avant achat

Règle simple

Un sujet est prioritaire s'il attire votre cible, traite un problème lié à votre offre et permet une prochaine étape naturelle.

Étape 3 - Utilisez l'IA sans devenir générique

L'IA ne doit pas remplacer votre expertise. Elle doit vous aider à l'extraire, l'organiser et la rendre plus facile à comprendre.

Prompt 1 - Transformer une douleur en angles de contenu

Copiez-collez ce prompt

Je suis [activité] et j'aide [cible] à [résultat]. À partir du problème suivant : [problème], propose 10 angles de contenu classés selon quatre intentions : comprendre, résoudre, comparer et décider. Pour chaque angle, indique le lien possible avec mon offre : [offre]. Évite les sujets génériques.

Prompt 2 - Structurer un contenu expert

Copiez-collez ce prompt

Aide-moi à structurer un contenu sur [sujet] destiné à [cible]. Le lecteur connaît déjà [niveau de maturité]. Le contenu doit : nommer son problème, expliquer les erreurs fréquentes, proposer une méthode concrète, intégrer un exemple issu de mon expérience [ajouter vos notes] et conduire vers [prochaine étape]. Ne rédige pas à ma place : pose-moi d'abord 5 questions pour extraire mon expertise.

Prompt 3 - Améliorer le copywriting

Copiez-collez ce prompt

Analyse ce contenu comme un copywriter B2B. Vérifie la clarté de la promesse, la spécificité, les preuves, les objections traitées et la cohérence du CTA. Propose des améliorations sans exagération commerciale et sans changer mon ton.

La bonne pratique

Injectez toujours vos exemples, vos opinions, vos cas clients et vos formulations terrain. Sans cela, l'IA produit un contenu interchangeable.

Étape 4 - Reliez chaque contenu à une prochaine étape

Un contenu utile qui ne propose aucune suite crée de l'attention, mais pas nécessairement une acquisition. Votre prospect doit toujours savoir quoi faire ensuite.

Le tunnel organique minimal

Le parcours recommandé

Contenu SEO ou social -> ressource gratuite -> séquence email -> page de formation ou candidature

Choisissez un seul CTA par contenu

Type de contenu	CTA recommandé
Contenu de découverte	Lire un guide ou télécharger une checklist
Contenu de diagnostic	Faire un auto-diagnostic ou répondre à une question
Contenu de méthode	Télécharger une ressource structurée
Contenu de preuve	Découvrir le programme ou une étude de cas
Contenu de décision	Candidater ou réserver un échange

Votre lead magnet doit...

- résoudre un petit problème immédiatement ;
- être directement lié au problème traité par votre offre ;
- attirer votre cible, pas une audience trop large ;
- faire apparaître la limite du "faire seul" sans frustration artificielle ;
- présenter naturellement la formation comme la suite logique.

Étape 5 - Votre mini-plan éditorial sur 30 jours

Ne cherchez pas à occuper tous les canaux. Créez une idée forte, développez-la sur votre blog ou votre newsletter, puis adaptez-la sur LinkedIn et Instagram.

Semaine	Contenu principal	Déclinaisons	CTA
1	Diagnostic du problème	Post LinkedIn + carrousel Instagram	Télécharger le kit
2	Méthode en 3 à 5 étapes	Newsletter + post pédagogique	Lire le guide
3	Erreur ou objection fréquente	Post opinion + story / reel	Répondre à une question
4	Cas pratique ou démonstration	Article court + post preuve	Découvrir la formation

La règle de recyclage

Une idée forte peut devenir un article, une newsletter, deux posts LinkedIn, un carrousel Instagram et plusieurs stories. La cohérence renforce votre positionnement ; la dispersion l'affaiblit.

Votre priorité

Publiez moins, mais reliez mieux chaque contenu à votre offre, à votre lead magnet et aux questions de votre persona.

Checklist - Votre contenu peut-il générer une demande entrante ?

Avant de publier, vérifiez ces 12 points. Plus vous cochez de cases, plus votre contenu est relié à votre acquisition.

- ☐ La cible est identifiable dès le titre ou l'introduction.
- ☐ Le contenu traite un problème réellement lié à mon offre.
- ☐ L'intention du lecteur est claire : comprendre, résoudre, comparer ou décider.
- ☐ La promesse est spécifique et crédible.
- ☐ Le contenu apporte une méthode, pas uniquement des conseils génériques.
- ☐ J'ai ajouté un exemple, une preuve ou une expérience personnelle.
- ☐ L'IA a structuré mon expertise, elle ne l'a pas remplacée.
- ☐ Le contenu répond à au moins une objection commerciale.
- ☐ Le vocabulaire correspond à celui de mes prospects.
- ☐ Un seul CTA principal est proposé.
- ☐ La prochaine étape est cohérente avec le niveau de maturité du lecteur.
- ☐ Le contenu peut être relié à d'autres pages ou contenus de mon site.

Votre score

0 à 5 : contenu isolé. 6 à 9 : base solide. 10 à 12 : contenu réellement intégré à votre acquisition.

Vous avez maintenant le plan. Il reste à construire le système.

Ce kit vous donne une vue d'ensemble et quelques outils pour commencer. Mais obtenir des demandes entrantes de manière régulière demande d'aligner plusieurs éléments : positionnement, sujets SEO, contenus experts, calendrier éditorial, lead magnet, page de capture, emails et page d'offre.

La formation Acquisition Organique IA vous aide à construire tout cela en 8 semaines

- Clarifier votre offre, votre persona et votre message.
- Construire votre parcours d'acquisition organique.
- Trouver et prioriser vos sujets avec l'IA et le SEO.
- Créer votre calendrier éditorial sur 90 jours.
- Produire un article SEO expert assisté par l'IA.
- Créer votre lead magnet et votre page de capture.
- Rédiger votre séquence email de conversion.
- Optimiser votre page d'offre et votre plan d'action.

À la fin

Vous ne repartez pas avec une simple méthode théorique, mais avec les actifs essentiels de votre système d'acquisition, construits et prêts à être déployés.

DÉCOUVRIR LA FORMATION

www.lafabriquedubusiness.com

Vous avez déjà l'expertise. La prochaine étape consiste à la transformer en système d'acquisition.