

# Étude de cas





# Le Contexte

Un organisme de formation au bord de la fermeture cherchait une solution d'urgence  
Cet organisme de formation professionnelle spécialisé dans le secteur CPF faisait face à une situation critique en 2022.

L'entreprise avait 3 salariés et ciblait les salariés souhaitant utiliser leur CPF pour se reconverter.



Comme de nombreuses structures de formation, cet organisme rencontrait des défis majeurs menaçant sa survie :

- Chute drastique du chiffre d'affaires. Le CA avait chuté de manière alarmante, contraignant l'entreprise à licencier un employé. Avec seulement 45% de taux de remplissage des sessions, la survie même de l'entreprise était en jeu.
- Chaos opérationnel et perte de données. L'entreprise utilisait 5 outils disparates qui ne communiquaient pas entre eux : WordPress, Mailchimp, une plateforme e-learning, un CMS mal développé, Excel, des publicités Facebook et une gestion téléphonique manuelle. Cette absence totale de cohérence rendait impossible tout suivi précis. Les leads tombaient dans un trou noir et se perdaient.
- Temps perdu et inefficacité. L'équipe devait saisir manuellement toutes les informations de prospects, gérer manuellement les places disponibles et les relances. Aucun tracking automatisé n'existait pour suivre le parcours des prospects, entraînant une fuite massive dans le processus de conversion.



# À propos

---

Cet organisme de formation professionnelle propose des programmes de reconversion destinés aux salariés souhaitant utiliser leur Compte Personnel de Formation (CPF).

Avec une équipe réduite à 3 collaborateurs après les difficultés de 2022, l'entreprise devait absolument optimiser ses processus pour survivre et se développer.

**La mission était claire : trouver une solution marketing automatisée capable de transformer radicalement l'acquisition et la conversion de leads tout en réduisant la charge de travail de l'équipe**







# Solution

---

Mise en place d'un système complet d'acquisition et de conversion automatisé

## Un stack technologique unifié

Fini les 5 outils qui ne communiquaient pas.  
Mise en place d'une solution intégrée et cohérente :

- **Thinkific** : Plateforme de formation avec gestion complète des inscriptions et des sessions
- **ActiveCampaign** : Email marketing et automatisations avancées pour le nurturing
- **Système de tracking complet** : Suivi précis de chaque lead depuis la première visite jusqu'à la conversion
- **Intégration API** : Tous les outils connectés pour un flux de données fluide et sans perte



# Solution (suite)

L'objectif était de ne pas perturber les habitudes de l'équipe tout en automatisant au maximum le processus du lead jusqu'à l'inscription payante.

## Création d'un véritable tunnel de vente haute performance

**Landing pages optimisées** : Design professionnel avec tests A/B sur les éléments clés

**Quiz de qualification** : Système de scoring intelligent pour identifier les prospects les plus chauds

**Emails de relance automatisés** : Séquence de 5 emails sur 14 jours pour les leads qualifiés

**Rappels automatiques** : Emails et SMS pour les rendez-vous téléphoniques afin de réduire drastiquement le taux de no-show

**Scoring des leads** : Les prospects "chauds" ayant parcouru 50%+ du tunnel sont automatiquement priorisés







**"On cherchait quelqu'un qui comprenne vraiment nos enjeux. Caroline a non seulement configuré tous nos systèmes, mais elle a aussi formé l'équipe pour qu'on soit autonomes. Le ROI est impressionnant, et on sait qu'on peut compter sur elle pour nous accompagner dans notre croissance."**

**François D. CEO**



# Solution (suite)

## Mise en place d'un système complet d'acquisition et de conversion automatisé

### Campagnes publicitaires Facebook & Instagram ciblées et optimisées

Terminées les publicités lancées au hasard sans stratégie claire.

Mise en place d'une vraie méthodologie data-driven :

- **Budget initial maîtrisé** : 1500€ par mois (soit environ 50€ par jour)
- **Ciblage ultra-précis** : Femmes et hommes de 20-55 ans en France, avec audiences lookalike créées à partir des meilleurs clients
- **3 variantes créatives testées** : Vidéos personnalisées + images statiques professionnelles
- **Messages différenciés** : Communication adaptée selon le segment et le comportement de l'audience
- **Recyclage du contenu existant** : Utilisation stratégique des ressources déjà disponibles pour maximiser le ROI





# Solution (suite)

## Ajout d'outils de prise de rendez-vous automatisée

- **Calendly intégré** : Prise de rendez-vous simplifiée sans va-et-vient d'emails
- **Segmentation automatique** : Les leads sont automatiquement classés selon leur niveau d'engagement
- **Relances comportementales** : 2 types de nurturing selon le niveau d'intérêt détecté

**ROI = 20:1**

Impact final : **+43% de chiffre d'affaires** dès la première année.

Comment obtenir de tels résultats ?

Par **une approche solide et data-driven qui a produit un retour sur investissement monumental.**

**“On dépensait beaucoup en outils marketing sans voir de résultats. Caroline a tout structuré : maintenant on suit nos performances en temps réel et nos conversions ont presque doublé. Ça change tout.”**

Julie P. Directrie Marketing.



# Résultats

---

## L'organisme de formation connaît une croissance exceptionnelle et durable

Avec l'aide d'Athena Insight, l'organisme de formation a multiplié son ROI par 20 et augmenté son taux de remplissage de 82%.

Il a également considérablement réduit sa charge de travail opérationnelle tout en maximisant ses revenus.



Situation > Solution > **Résultats**

Comme bénéfices supplémentaires, l'organisme a pu :

- Recruter un flux régulier de prospects qualifiés correspondant parfaitement à ses objectifs commerciaux
- Obtenir une visibilité complète sur la performance de ses campagnes grâce à un tracking précis
- Utiliser la data pour optimiser continuellement ses efforts marketing
- Automatiser les paiements et les relances pour stimuler les conversions sans effort manuel
- Économiser 15 heures par semaine grâce à l'automatisation des tâches répétitives

Le système est toujours actif 18 mois après sa mise en place et continue de générer des résultats constants.

**Vous voulez des résultats comme cet organisme de formation? | Contactez [caroline@athenainsight.net](mailto:caroline@athenainsight.net)**

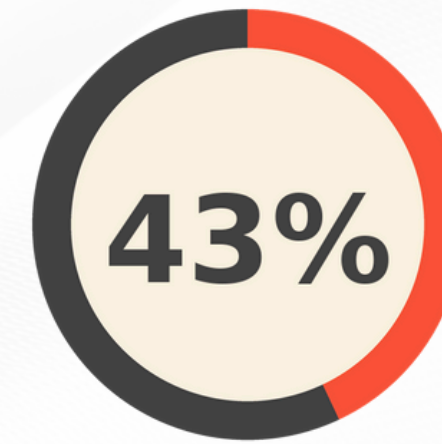


# NOTRE PROGRAMME DE TRANSFORMATION OFFRE :

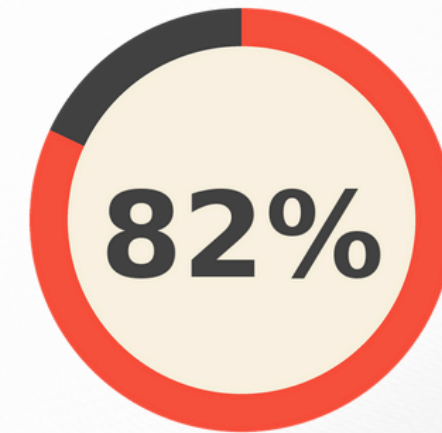
---

- ROI × 20 Retour sur investissement prouvé
- +43% CA en 1 an
- 15h/semaine économisées
- 82% taux de remplissage

En travaillant avec les capacités d'automatisation, de tracking et d'optimisation d'Athena Insight, votre entreprise bénéficie d'un système marketing structuré et rentable qui génère des résultats mesurables tout en libérant du temps pour votre équipe.



**Augmentation du CA  
en 1 an**



**taux de remplissage  
des formations**



**ROI Prouvé**



# QUI DEVRAIT REJOINDRE CE PROGRAMME ?

---

- Organismes de formation qui veulent maximiser leur taux de remplissage et automatiser leur acquisition de leads qualifiés.
- Dirigeants d'entreprises B2B qui cherchent à transformer leurs opérations marketing en machine de croissance rentable.
- Responsables marketing qui ont besoin d'une vision claire de leur ROI et d'outils intégrés qui communiquent entre eux.
- Équipes commerciales qui veulent bénéficier d'un flux constant de leads qualifiés avec un nurturing automatisé efficace.

[Réservez votre audit gratuit: [athenainsight.net](https://athenainsight.net)]

