

WILLIAM / LE RÉEL

De l'irrégularité à un flux de clients.

Agence de montage vidéo

Un accompagnement de trois mois.

Une offre mieux valorisée.
Des canaux testés, puis
délégués. Une acquisition
plus régulière.

JANVIER → MARS 2026

**3-6 → 12**

Clients par mois
en moyenne

9 883 €

CA mensuel
contre 2 800 €

15 RDV

Par semaine
hors Ads

Une moyenne de 12 clients / mois rapportée depuis avril 2026.

Un savoir-faire solide. Un flux encore irrégulier.

En 2025, William accompagnait 3 à 6 clients par mois. Il assurait à la fois la recherche de clients et le montage. Pour progresser, il fallait rendre son acquisition plus régulière et mieux valoriser son travail.



2 800 €

de CA mensuel avant l'accompagnement

500 €

le package de 5 vidéos

1 fondateur

pour prospecter et produire

LE VRAI ENJEU

Créer un flux de conversations commerciales tout en laissant à William la place de développer son agence.

D'abord valider. Ensuite déléguer.

01

OFFRE & CIBLE

À qui vendre ? Pour quel besoin ? Avec quelle valeur ? L'ICP et l'offre sont retravaillés. Le package passe de 500 € à 1 000 €.

02

OUTBOUND, PUIS SETTER

Cold call, email et DM Instagram / LinkedIn. William valide lui-même la méthode : 4 à 5 premiers clients, puis un setter. Environ 10 RDV par semaine.

03

CONTENU & RÉGULARITÉ

Instagram, LinkedIn et YouTube : une présence quotidienne. Après trois semaines, environ 5 RDV supplémentaires par semaine sont rapportés.

04

ADS & CAPACITÉ DE PRODUCTION

Après la validation de l'offre et la hausse des prix, lancement du levier Meta Ads. Un monteur est recruté pour absorber la production.

La constance avant le volume. La preuve avant la délégation.

Une agence plus structurée.

12

clients / mois

en moyenne depuis avril 2026

9 883 €

de CA mensuel rapporté

x2

sur le prix du package

15 RDV / semaine hors Ads

10 outbound

5 inbound

Le setter assure l'outbound. Les contenus et les Ads alimentent l'acquisition. Le monteur renforce la production : William prospecte moins lui-même et se concentre davantage sur ses clients.

PROCHAINE ÉTAPE : OBJECTIF 30 RDV / SEMAINE

10 outbound + 5 inbound + 15 via Ads. Le volume Ads est un objectif, pas un résultat établi.

Et si ton agence gagnait en régularité ?

Échangeons sur ton système d'acquisition. insitecompany.com