

Études de cas d'acquisition digitale

De la visibilité aux résultats mesurables.

3 exemples de problématiques, stratégies et résultats.



Être visible ne suffit plus.

Vous pouvez avoir un excellent produit, un bon service et une marque crédible.
Si votre acquisition digitale n'est pas structurée, vous laissez simplement une partie du marché à vos concurrents.

Nomis Insight intervient pour structurer les canaux de croissance, définir les priorités et améliorer la performance.
L'objectif n'est pas d'empiler des tactiques, mais de construire un système d'acquisition durable.

Structurer

Poser des fondations
solides.

Prioriser

Concentrer l'effort
sur l'impact.

Activer

Déployer les leviers
efficaces.

Améliorer

Mesurer et optimiser
en continu.

Moteurs industriels et marins · acquisition digitale

DÉFIS	ACTIONS	+20K	+40%
• Structurer les canaux digitaux • Accroître la visibilité et la génération de leads • Aligner le marketing avec les objectifs business	• Structuration de la stratégie d'acquisition : contenus, SEO et visibilité IA • Optimisation du site et des performances : UX et technique • Activation des canaux d'acquisition : publicité et visibilité • Automatisation de l'outreach et suivi des leads dans le CRM	Abonnés sur les réseaux sociaux	Visites du site
		20+	+300
		Pages stratégiques dans le top 5 Google	Contacts qualifiés ajoutés au CRM

STRATÉGIE · ACQUISITION · SEO · PAID MEDIA · CONVERSION

Thales

Technologies avancées · acquisition digitale

Groupe international spécialisé dans les technologies avancées. Dans le secteur bancaire, l'enjeu portait sur la digitalisation, la sécurité et l'expérience client.



DÉFIS	ACTIONS	+30%	+16%
• Générer un trafic qualifié sur des sujets digitaux • Améliorer la performance des contenus • Structurer la génération de leads	• Structuration de l'acquisition via contenus et SEO • Optimisation des pages stratégiques et des contenus • Activation des canaux d'acquisition via LinkedIn Ads • Lancement de campagnes email ciblées	Trafic sur les pages optimisées	Téléchargements via email automation
		12	
		Pages stratégiques dans le top 5 Google	

IMPACT BUSINESS Structuration d’initiatives d’acquisition dans un environnement technique exigeant, améliorant la visibilité sur des sujets à forte valeur et générant des leads plus qualifiés.

FiltraOne

E-commerce · acquisition et conversion

Projet e-commerce lancé de zéro, avec validation du marché et optimisation du tunnel de conversion, dans une logique d'investissement maîtrisé.



DÉFIS

- Valider le marché
- Optimiser le tunnel de conversion
- Rendre l'acquisition rentable avec un investissement limité

ACTIONS

- Structuration du funnel de vente
- Activation des canaux d'acquisition via ads et contenu
- Optimisation de la conversion via UX et offre
- Analyse des performances et itérations continues

0,3 → 3%

Amélioration du taux de conversion

1 MILLION

Vues sur TikTok

✓ **Marché validé**

Demande confirmée et traction organique

IMPACT BUSINESS Tunnel de conversion optimisé et système d'acquisition testable, permettant d'identifier rapidement les principaux leviers de performance.

Une approche claire, orientée résultats.

Nomis Insight accompagne les entreprises avec une approche structurée, de l'analyse à l'activation, pour générer des leads qualifiés et une croissance durable.

01 | Diagnostic

Analyse rapide et complète du système d'acquisition actuel

- Audit du site, SEO et contenus
- Analyse des campagnes et des KPI
- Identification des points de friction et opportunités

02 | Structuration

Clarifier le positionnement et les priorités d'acquisition

- Alignement du message et de l'offre
- Priorisation des actions à fort impact
- Plan d'action clair et structuré

03 | Activation

Mettre en œuvre des canaux d'acquisition performants

- SEO, contenus et visibilité
- Campagnes Google et LinkedIn
- Suivi des leads, analyse et optimisation continue

Parler de votre acquisition ?

Échange de 30 minutes pour faire le point sur votre stratégie d'acquisition et identifier les premières actions à fort impact.



simon.sparacca@outlook.com



nomisinsight.com



calendly.com/simon-sparacca/30min

PARLER DE VOTRE ACQUISITION