Weekly Brief — Semaine 08 (23 fév 2026)

Brand

Marque ciblée : Livinweb

Offre & Angle principal

Offre 1 — Excel App *(priorité)*

Transformation de fichiers Excel en applications web sur-mesure.

- Campagne Facebook active depuis le 26 jan : `Acquisition – Excel App` + `Acquisition - lookalike – Excel App`
- Seule offre avec des leads générés sur la période (3 leads, ~61€/lead via lookalike)
- Angle récurrent dans le CRM : Girasole Energies, Mecaprotec, Hiolle Technologies, Revima
- Présent en cold email (campagnes Smartleads)

Offre 2 — Boarding *(lancement, en observation)*

Nouvelle campagne Facebook lancée cette semaine.

- 60,43€ dépensés, 0 résultat pour l'instant — trop tôt pour évaluer
- Aucune présence cold email ni LinkedIn
- À surveiller : premiers signaux attendus semaine 09

Résultats semaine précédente (26 jan → 22 fév)

Facebook Ads

Campagne	Dépenses	Impressions	Couverture	Leads
Acquisition – Excel App	180,65€	10 861	4 239	0
Acquisition - lookalike – Excel App	183,10€	23 047	11 672	**3 (61€/lead)**
Acquisition – Boarding	60,43€	7 114	3 733	0 (nouveau)
Total	**~424€**			**3 leads**

Google Analytics (livinweb.fr)

Métrique	Valeur
Sessions	478
Utilisateurs actifs	360 (355 nouveaux)
Durée engagement moy.	42,6s
Source principale	Google CPC (190 sessions, 22 events clés)
Source Facebook	52 sessions (Mobile Feed) + 10 (Instagram Feed)
Revenu tracké	0€

Cold Email — Smartleads (1–23 fév)

Métrique	Valeur
Emails envoyés	6 654
Leads contactés	3 889
Taux d'ouverture	47,42%
Réponses totales	40 (1,71%)
Réponses positives	1 (2,50%)
Bounces	67 (1,72%)

Meilleure campagne : `V2lastClassiqCampaign - R1 from Alexandre` — 62% open rate, 9 réponses positives, 3,74% reply rate.

CRM — Pipeline actif

À traiter cette semaine (urgences) :

- Coolworld Rentals — rappeler ce lundi (demandé)
- Mondorf Domaine Thermal — relancer (mi-février demandé)
- Alsace Lait — call à planifier
- GROUPE POTEZ — appel découverte
- Eléonore Cochener — devis site web, à relancer
- Girasole Energies — simulateur Excel/BP, à rappeler

Pipeline moyen terme :

- Mecaprotec : rappeler fin mars (fonds reçus, chef de projet à nommer)
- Festins de Sologne : rappeler courant mars
- Labeyrie Fine Foods : rappeler mi-mars (audit en cours)

- Valentin Belot (Groupe D&S) : intéressé mais hésitant (peur DSI + ISO 27001)

Objections détectées

- "Pas le bon moment / rappeler dans X mois" — objection dominante
- "Pas dans les priorités / pas de budget"
- "Trop de sollicitations similaires" (volume cold email perçu comme fort)
- Blocages DSI / conformité (ISO 27001) — Groupe D&S

Contraintes

- **Canal actif cette semaine : Facebook uniquement** (Boarding + Excel App)
- **LinkedIn : inactif** — pas de communication prévue
- **Cold email : en cours** (Smartleads, campagnes actives)
- KB Livinweb (`offers.md` , `positioning.md` , `personas.md`) non remplie — recommander à Augustin de compléter avant le workflow 2

Fichiers sources

Fichier	Contenu
`docs/23022026/contexte.txt`	Brief texte libre Augustin
`docs/23022026/Compte-publicitaire-Livinweb-Campagnes.csv`	Facebook Ads (26 jan – 22 fév)
`docs/23022026/Instantané_des_rapports.csv`	Google Analytics (26 jan – 22 fév)
`docs/23022026/activities-18785246-18.csv`	CRM Pipedrive — activités
`docs/23022026/smarleads rapport.docx`	Smartleads analytics (1–23 fév)