

Meta Ads : construire un système d'acquisition rentable et prédictif

~ Réf OK03



Dans un monde où l'attention est devenue la ressource la plus rare,

savoir utiliser la publicité en ligne n'est plus une option. Cette formation vous apprend à structurer un système d'acquisition clair, rentable et prévisible grâce aux Meta Ads, afin de générer des leads ou des ventes de manière durable.



OBJECTIFS

- Comprendre **les fondamentaux** de la publicité Meta et le fonctionnement de l'algorithme.
- Structurer un **tunnel d'acquisition complet** : Ads → Funnel → Conversion.
- Créer des **campagnes publicitaires** efficaces et mesurables.
- Analyser les résultats et **optimiser ses performances** publicitaires.
- Mettre en place un système d'acquisition **prévisible** et scalable.



INTERVENANT(S)

- Ulysse Sawadogo, entrepreneur et formateur en marketing et acquisition, accompagne des start-ups, PME et indépendants dans la mise en place de systèmes d'acquisition rentables et durables.
- OneLink fait aussi appelle à des formateurs spécialistes dans des domaines complémentaires lors de formation annexes.

PUBLIC

- Dirigeants de PME et responsables marketing.
 - Indépendants et entrepreneurs souhaitant générer des leads ou des ventes.
- Équipes marketing souhaitant structurer leur acquisition.

NIVEAU REQUIS

Aucun pré-requis n'est demandé pour suivre cette formation.



LES AVANTAGES

- Formation orientée résultats concrets et applicables immédiatement.
- Alternance entre théorie, études de cas et exercices pratiques.
- Méthodologie simple pour créer un système d'acquisition prévisible.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Exposés et démonstrations en direct.
- Études de cas pratiques avec mise en commun des résultats.
- Exercices de création de campagnes et d'angles publicitaires.
- Dossier pédagogique remis à chaque participant.

En présentiel, les participants sont invités à se munir d'un ordinateur portable.

DELAI D'ACCES

Le délai d'accès est de 15 jours.



Accueil des personnes en situation de handicap : Le lieu de formation est entouré d'un réseau de partenaires pour accueillir au mieux les personnes en situation d'handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM comparatif en début et fin de formation Un questionnaire d'évaluation de la satisfaction du client est remis en fin de stage

FORMATS POSSIBLES DE MISE EN ŒUVRE PÉDAGOGIQUE

Inter-entreprises : oui
Intra-entreprise : oui
Classe virtuelle : oui
E-learning : non

Meta Ads : construire un système d'acquisition rentable et prédictif

~ Réf OK03



PROGRAMME

Jour 1

1. Introduction : Le rôle des Meta Ads dans un système d'acquisition moderne

- Pourquoi la publicité est un levier clé de croissance
- Les erreurs classiques des débutants
- Comprendre la logique Ads → Funnel → Conversion
- Le modèle A → B appliqué à la publicité

2. Comprendre son client avant de lancer des Ads

- Les 5 niveaux d'awareness du prospect
- Identifier les désirs et les pains principaux
- Lien entre offre, message et performance publicitaire

3. Les fondations techniques d'un système publicitaire

- Pixel Meta et Conversion API
- Tracking et remontée des données
- Les audiences : trafic, clients, lookalike

4. Structure d'une campagne Meta performante

- Objectifs de campagne : leads vs ventes
- Structure moderne (testing et scaling)
- Comprendre le rôle de l'algorithme
- Budget, phase d'apprentissage et logique de test

5. Les créatives qui convertissent

- Hooks, angles et messages
- Social proof, offre et storytelling
- Adapter ses créatives selon le niveau d'awareness

Jour 2

6. Construire un funnel simple et rentable

- Le rôle du lead magnet
- Landing page qui convertit
- Séquences de retargeting et nurturing

7. Lire les chiffres et optimiser ses campagnes

- Les KPI essentiels : CPM, CTR, CPC, CPA, ROAS
- Comprendre les causes d'un mauvais résultat
- Optimiser créatives, audiences et offres
- Logique de test et d'itération

8. Piloter la rentabilité de son acquisition

- Comprendre le CAC (coût d'acquisition client)
- Gross profit et marge
- Payback period et logique de rentabilité
- Rôle des upsells et de la continuité dans l'acquisition

9. Atelier pratique : création d'un système d'acquisition

- Définir son client cible et son offre
- Choisir un angle publicitaire
- Structurer une campagne simple
- Construire un mini-funnel d'acquisition

Conclusion

- Les 3 règles d'un système d'acquisition durable
- Les prochaines étapes pour scaler ses campagnes
- Plan d'action post-formation

La formation sera animée par de nombreuses études de cas, des jeux de rôle et des exercices pratiques répartis sur les 2 jours.