

Vos prochains clients existent déjà.

Archipel équipe les indépendants, consultants et PME pour trouver, structurer et convertir leur activité — de la présence en ligne jusqu'à la prospection ciblée. On commence par un **diagnostic gratuit de 2 minutes** qui situe votre maturité, puis on active la première brique adaptée.

- ✓ Un système déterministe, sans boîte noire
- ✓ Chaque offre reliée à un besoin réel du marché
- ✓ Des briques modulaires, activées selon votre maturité

LE PARCOURS

Un parcours par niveau de maturité

Le diagnostic vous situe. Chaque niveau active la brique qui vous fait avancer.



NOS OFFRES PACKAGÉES

Trois paliers, pensés pour s'empiler

OFFRE 1 · FONDATION

Essentiel

dès **1 500 €** HT
+ 100 € HT/mois

- ✓ Site vitrine / landing page professionnelle
- ✓ Catalogue d'offre structuré
- ✓ Espace personnel de gestion

OFFRE 2 · CONVERSION

Pro

dès **2 000 €** HT
+ 140 € HT/mois

Tout Essentiel, plus :

- ✓ Autodiagnostic prospect intégré
- ✓ Qualification des leads en amont du rendez-vous

OFFRE 3 · PROSPECTION

Observatoire

dès **5 000 €** HT
valeur 6 500 € · tout inclus
+ 389 € HT/mois

Tout Pro, plus :

- ✓ Observatoire sectoriel de prospects qualifiés
- ✓ Scoring par axe de besoin + CA adressable

◆ AUSSI DISPONIBLE À LA CARTE

Chaque brique s'active indépendamment, classée par maturité

Site web

Votre vitrine et votre landing page en ligne. Le point de départ.

dès **1 300 € + 100 €**/mois

Offre de service

Structurez votre catalogue d'offres. La clé de voûte.

dès **200 €** · sans abonnement

Observatoire

La cartographie des prospects ciblés de votre marché.

dès **4 500 € + 249 €**/mois

Autodiagnostic

Qualifie vos prospects avant le rendez-vous.

dès **500 € + 40 €**/mois

Des produits réels, pas des maquettes.

Des solutions concrètes pour trouver, qualifier et convertir **vos prochains clients**.

Sites internet, questionnaires interactifs, observatoires de prospects : des outils pensés pour générer des opportunités de manière ciblée et mesurable.

Visibilité Qualification Prospection Conversion

Questionnaires interactifs pour qualifier vos prospects

Étape 2 sur 6 33%

Quels sont aujourd'hui vos principaux leviers d'acquisition clients ?
Sélectionnez toutes les réponses pertinentes.

☒ Recommandations / bouche-à-oreille

☐ Réseaux sociaux

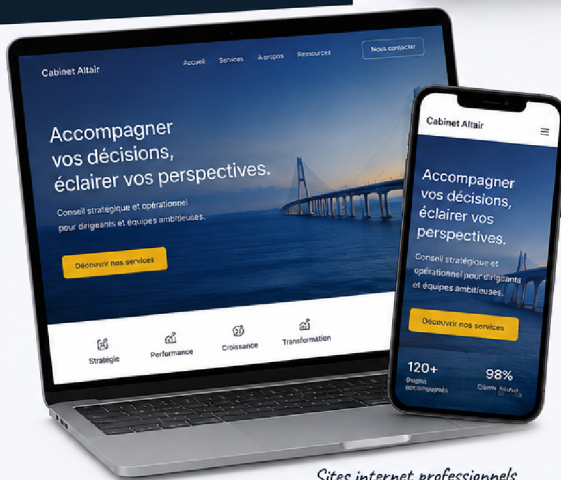
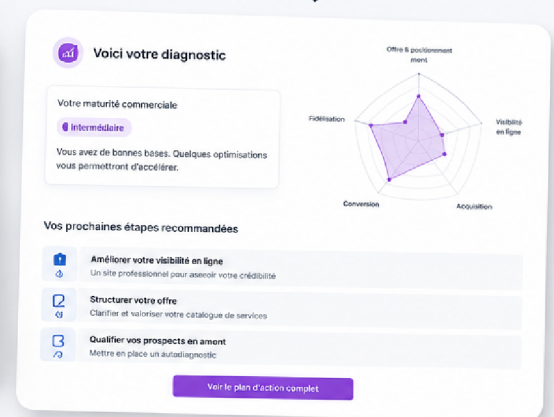
☐ Publicité en ligne

☐ Prospection directe

☐ Autre levier

← Précédent Suivant →

Résultats personnalisés et recommandations



Sites internet professionnels pour exister et convaincre

Observatoire – Prospects qualifiés

Rechercher un prospect... Filtre

Entreprise	Secteur	Score	CA adressable	Signal détecté	Priorité
NovaTech	Logiciels B2B	92	120 000 €	Levée de fonds	Élevée
Axon Conseil	Conseil	85	85 000 €	Recrutement	Élevée
GreenFlex	Énergie	78	95 600 €	Nouveau marché	Moyenne
DataPulse	SaaS	72	70 000 €	Croissance externe	Moyenne
Cityzen	Immobilier	65	60 000 €	Changement d'outil	Faible

NovaTech

Logiciels B2B 50-100 salariés 3 le-de-france

Score global : **92/100**

CA adressable estimée : **120 000 €**

Accroche commerciale : "NovaTech accélère sa croissance : notre solution peut structurer sa prospection commerciale."

[Voir la fiche complète →](#)



Observatoires de prospects : les bonnes cibles, au bon moment

ÉTAPE 3

L'Observatoire

Chaque prospect scoré, chiffré (valeur estimée si converti) et accompagné d'une accroche commerciale et du signal détecté. La liste priorisée de qui contacter, et pourquoi.

GRATUIT

Le Diagnostic de maturité

Restitue « par où commencer » et l'ordre des étapes selon les besoins les plus forts. Le point d'entrée de tout le parcours.

ÉTAPE 4

L'Autodiagnostic

Un questionnaire que le client diffuse à ses prospects pour les qualifier avant le rendez-vous. Industrialise la conversion.

PAR OÙ COMMENCER ?

Faites le point en 2 minutes.

On vous dit quelle brique activer en premier. L'accompagnement de mise en route est disponible sur devis.

[Faire le diagnostic →](#)

archipel.fr/diagnostic
contact@archipel.fr