

 QUESTIONNAIRE • STRATÉGIE COMMERCIALE & ACQUISITION

Votre com est-elle "outbound" ou vraiment "inbound" ?

Cinq questions pour savoir si vous poussez votre message ou si vous l'attirez. Le test qui fait la différence entre une com qui interrompt et une com qui retient. Score visuel immédiat + diagnostic complet par email.

● 5 questions

● 3 minutes

● Résultat immédiat

● Analyse par email

 CE QUE CE TEST VOUS APPORTE

Quelques minutes pour voir où va votre budget d'acquisition.

01 LE MIROIR DE L'ACQUISITION

Vous voyez si votre croissance vient de votre capacité

02 LE SEGMENT QUI NOM

Aimant, Hybride maîtrisé, Push-dominant, Pure outbound

03 LE PLAN D'ACQUISITION

Le diagnostic complet (8 pages) livré par email : 3 actions pour

à attirer
(inbound)
ou à
interrompre
(outbound).
Pas la
même
chose —
pas le
même
ROI.

: vous
savez où
va votre
budget
aujourd'hui
— et où il
devrait
aller.

rééquilibrer
votre mix,
plan 30
jours,
modèle
de calcul
du coût
d'acquisition.

LE TEST EN 5 QUESTIONS

Cinq questions. Le miroir de votre acquisition.

L'inbound, ce n'est pas 'faire du contenu' — c'est construire un système où vos prospects viennent à vous avec une intention. L'outbound, ce n'est pas 'mal' — c'est juste un autre modèle économique, avec un coût d'acquisition différent et un ROI différent. La question est : lequel est majoritaire chez vous, et est-ce volontaire ?

Je commence le test →

Sans engagement · Aucun email requis pour le résultat freemium

L'ANALYSE COMPLETE (8 PAGES)

Recevez votre diagnostic acquisition complet (8 pages)

Le test est gratuit. Le diagnostic complet vous dit où vous en êtes vraiment, quel modèle d'acquisition privilégier, et comment rééquilibrer si nécessaire. Livré par email.

01 VOTRE MIX ACTUEL DÉCRYPTÉ

Analyse détaillée de votre répartition inbound/outbound. Pas de généralités — vos chiffres, vos canaux, votre réalité.

02 VOS 3 ACTIONS PRIORITAIRES

Trois actions concrètes pour rééquilibrer votre mix. Pas 'faire du contenu' — des actions découpées avec ROI attendu.

03 PLAN 30 JOURS INBOUND

Si vous êtes trop outbound, trajectoire mois par mois pour basculer. Si vous êtes trop inbound, accélération outbound ciblée.

04 MODÈLE DE CALCUL CAC

Un tableur prêt à remplir pour suivre votre coût d'acquisition par canal. Première version en 1 heure.

20+

ANS DE
TERRAIN

200+

DIAGNOSTICS
POSÉS

0

FILLER
CORPORATE

100%

PERSONNALISÉ

Un test, c'est un premier miroir. Une analyse complète, c'est le plan d'action.

Si vous voulez aller au-delà du score, le formulaire est juste au-dessus. Sinon, vous pouvez aussi :

[Faire un diagnostic](#)

[Échanger avec Christophe →](#)



Conseil, création et
activation des marques
qui veulent avancer.

LE SITE

[Accueil](#)

[L'agence](#)

[Nos solutions](#)

[Nos outils](#)

[Actualité](#)

[Contact](#)

CONTACT DIRECT

christophe@cprint-communication.com

06 50 19 17 26

256 chemin du Bigout
69210 Éveux
France