



Portail d'affaires

Agence social Ads

Annonce V79615 mise à jour le 30/09/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Non communiquée
Localisation	Paris

Description du non communiquée à vendre

Agence spécialisée dans la gestion de publicités Meta Ads et formation hybride pour le e-commerce.

100% remote avec une équipe de plus de 20 freelances, dont 7 réguliers.

Offre de services divisée entre la gestion de campagnes publicitaires et un programme de formation en ligne avec coaching.

Revenus récurrents grâce à des engagements clients minimum de 3 mois (+10% sur le budget ads).

Système d'acquisition client automatisé et scalable via les réseaux sociaux, générant des coûts d'acquisition faibles.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			250	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.			150	
Rés. Net				
Salariés			7	

Indications concernant les éléments chiffrés

La fondatrice est prête à accompagner le repreneur durant la transition.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'agence a un track record intéressant auprès des e-commerces haut de gamme, marques de bijoux, sites de santé bien-être ainsi que les infopreneurs.

La formation hybride quant à elle permet de closer les leads ne rentrant pas dans les critères de l'agence, afin de ne pas perdre ces revenus potentiels.

Bien que le marché français soit extrêmement compétitif, l'agence se distingue par :

- Sa marque & réputation.
- Ses études de cas ciblées par secteur.
- Son système d'acquisition.
- Sa formation hybride, format novateur sur le marché, plaît énormément au public cible.

Points forts

Une agence productisée, moderne, automatisée et systématisée.

Avec une faible charge de travail : le cédant travaille entre 1 et 2 jours par semaine dans l'agence :

- Le système d'acquisition permet d'attirer des clients à faible coût d'acquisitions, avec une excellente scalabilité.
- Tout l'aspect commercial est délégué, à des setters et closers en freelance.
- Le système de delivery est délégué, normé et génère des résultats réels pour les clients (études de cas à l'appui).
- Des revenus récurrents avec un engagement de 3 mois minimum +10% ad spend à paiement mensuel.
- Une agence avec une réputation solide (un track record et études de cas clients).

Une transition pérenne :

Il n'y a aucune personne clé dont le départ pourrait mettre à mal la structure. Aussi, le cédant souhaite accompagner la transition, offrir tous les assets de l'agence (base mail de 12k abonnés, le pixel Facebook, expliquer dans les moindres détails le système d'acquisition), afin que l'agence perdure.

+6 opportunités de développement majeures sont détaillées dans le dossier.

Points faibles

Baisse du CA global lié à la volonté du cédant de mettre la formation hybride en pause afin de se concentrer sur sa nouvelle activité. Cette ligne de revenu peut cependant être remise en place simplement par le repreneur avec l'aide du cédant.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Opportunité idéale pour un acteur dans le domaine de la publicité ou des services complémentaires.