GUIDE GRATUIT / MOKA YAKOUBI



@mokayakoubi

5 FAÇONS D'UTILISER L'IA POUR DÉVELOPPER TON BUSINESS

Trouver des clients. Automatiser ton marketing. Gagner du temps.

CONTENT > CONFIANCE > CONVERSATION > CLIENT

2026 / 01

LE MOT DE MOKA

DES VUES, C'EST BIEN. DES CLIENTS, C'EST MIEUX.

Le mot de Moka : ton contenu doit servir ton business. Il ne suffit pas de générer des likes ou des vues.

LA MÉTHODE CONTENT TO BUSINESS

ATTENTION > CONFIANCE

CONVERSATION > CLIENT

Dans ce guide, tu vas découvrir cinq façons d'utiliser l'IA pour accélérer la recherche de clients, le marketing et les opérations. Tu restes responsable de valider ce que l'IA prépare.

PAR MOKA YAKOUBI



SOMMAIRE

5 MÉTHODES.
1 SEUL OBJECTIF.

Une carte rapide du guide pour commencer par le problème le plus urgent de ton entreprise.

01 **CLIENT HUNTER**
Trouver trois prospects sérieux avec des preuves.

02 **MARKETING LOOPS**
Préparer ton marketing sur un calendrier, avec validation.

03 **9 APPLICATIONS**
Réduire les abonnements et structurer ton activité.

04 **AGENCY AGENTS**
Monter des spécialistes IA dans Claude Code.

05 **REVERSE API ENGINEER**
Exploiter uniquement des données accessibles et autorisées.

PRINCIPE : l'IA prépare. Tu vérifies, puis tu décides.

MÉTHODE 01 / CLIENTS

CLIENT HUNTER.

12 rôles d'analyse cherchent des entreprises pertinentes. Les trois meilleures pistes doivent avoir des preuves.

8 ÉCLAIREURS

Repèrent les signaux de besoins réels.

1 CONTRÔLEUR

Ouvre les preuves et élimine les pistes faibles.

3 JUGES

Notent budget, adéquation et timing.

12 VOTES

Confrontent les choix pour le top 3.

LES HUIT SIGNAUX

01 Nouvelles ouvertures	02 Demandes d'aide
03 Avis négatifs	04 Sites dépassés
05 Missions freelance	06 Offres d'emploi
07 Croissance rapide	08 Clients ignorés

MÉTHODE 01 / CONFIGURATION

INSTALLE TON CHERCHEUR DE CLIENTS.

Tu peux réutiliser le même système de recherche sans repartir de zéro.

01 **Active les capacités nécessaires**

Recherche web, exécution de code et fichiers dans Claude, selon disponibilité.

02 **Crée client-hunter / SKILL.md**

Place les instructions téléchargées dans le dossier client-hunter.

03 **Compresse le dossier**

Un fichier .zip contenant le dossier et son SKILL.md.

04 **Importe le skill**

Via les réglages de personnalisation de Claude ou dans Claude Code.

Important : 12 recherches peuvent consommer beaucoup de crédits IA. Les interfaces et les limites des offres évoluent.

MÉTHODE 01 / UTILISATION

TROUVE TON PROCHAIN CLIENT.

Précise ton offre, la cible, la zone et un résultat passé. L'IA doit travailler à partir de preuves récentes.

PROMPT A COPIER

```
Trouve mon prochain client.
Je propose [OFFRE] a [CIBLE].
Mon tarif est de [FOURCHETTE].
Je travaille sur [ZONE].
Un resultat concret : [PREUVE].
Utilise le skill client-hunter.
Ne contacte personne sans mon accord.
```

TU DOIS RECEVOIR

01 **Un besoin concret**
Pourquoi l'entreprise pourrait acheter maintenant.

02 **Des preuves vérifiées**
Liens actifs, faits observables et dates.

03 **Un premier message**
Un brouillon de moins de 90 mots à relire avant envoi.

MÉTHODE 02 / MARKETING

MARKETING LOOPS.

Tes tâches marketing reviennent sur un calendrier. L'IA analyse et prépare, tu valides.

Fréquence

Quand vérifier

Condition

Quand agir

Objectif

Quel résultat

Skills

Quelles compétences

Processus

Quelles étapes

Autocontrôle

Quelles vérifications

Mémoire

Que retenir

Arrêt

Quand passer la main

Livrable

Brouillon ou rapport

EXEMPLE CONTENT TO BUSINESS

Chaque lundi, analyse mes 10 derniers contenus. Identifie ceux qui amènent des messages qualifiés. Propose trois prochains sujets, leurs hooks et CTA, sans publication automatique.

MÉTHODE 02 / CONFIGURATION

AUTOMATISE. GARDE LA MAIN.

Commence avec une seule boucle. Publier ou dépenser requiert ton approbation.

INSTALLER MARKETING LOOPS

```
npx skills add coreyhaines31/marketingskills
  --skill marketing-loops --agent claude-code
```

01 **Décris ton activité**

Offre, cible, message et identité de ta marque.

02 **Choisis une seule tâche**

Par exemple l'analyse hebdomadaire de tes posts.

03 **Exige un contrôle humain**

Rapports et brouillons uniquement ; ne rien publier.

04 **Planifie la vérification**

Planificateur compatible ou exécution manuelle.

MÉTHODE 03 / OUTILS

9 APPLICATIONS À CONNAÎTRE.

Des alternatives auto-hébergées peuvent réduire les frais d'abonnement. Elles exigent parfois un serveur et de la maintenance.

Easy!Appointments

Rendez-vous

easyappointments.org

FreeScout

Boîte e-mail partagée

freescout.net

Vikunja

Gestion de tâches

vikunja.io

Twenty

CRM

twenty.com

Listmonk

Newsletters

listmonk.app

Documenso

Signatures

documenso.com

OpnForm

Formulaires

opnform.com

Invoice Ninja

Facturation

invoiceninja.com

Umami

Statistiques web

umami.is

Gratuit ne signifie pas zéro coût : hébergement, sécurité, sauvegardes, modules et e-mails peuvent être payants.

MÉTHODE 03 / MIGRATION

REMPLACE UN OUTIL. PAS LES NEUF.

Le meilleur outil est celui qui te rend plus efficace, pas celui qui affiche le plus de fonctionnalités.

01 **Choisis l'application la plus coûteuse**

Surtout si ton équipe l'utilise chaque jour.

02 **Vérifie la documentation**

Prérequis, licence, coûts serveur et support.

03 **Teste en parallèle**

Ne résilie pas l'ancien outil avant d'avoir comparé.

04 **Sauvegarde les données**

Protège les historiques, contacts et accès.

05 **Valide puis migre**

Vérifie l'intégrité avant de basculer définitivement.

MÉTHODE 04 / AGENCY AGENTS

TON AGENCE IA.

Une bibliothèque de rôles spécialisés pour préparer des campagnes, des messages et des analyses.

Agency Agents regroupe des instructions réutilisables pour Claude Code. Chaque agent définit un rôle, des règles et un livrable. Ce ne sont pas des salariés autonomes : ils dépendent de tes outils et permissions.

TERMINAL

```
git clone https://github.com/msitarzewski/agency-agents.git
cd agency-agents
./scripts/install.sh --list teams
./scripts/install.sh --tool claude-code \
  --division marketing,sales
```

MISSION EXEMPLE

```
Prepare 4 semaines de contenus educatifs pour [OFFRE],
avec hooks, preuves et CTA vers une conversation.
Ne publie rien avant ma validation.
```

MÉTHODE 05 / DONNÉES

REVERSE API ENGINEER.

Quand un site n'offre pas d'API officielle, comprendre ses requêtes réseau peut aider pour les usages autorisés.

1 / OBSERVER

Le navigateur enregistre les requêtes réseau.

2 / COMPRENDRE

Le modèle repère les sources des données.

3 / GÉNÉRER

L'outil propose un client en code.

INSTALLATION

```
uv tool install "reverse-api-engineer[manual]"
playwright install chromium
reverse-api-engineer
```

LIMITE LÉGALE ET TECHNIQUE

Utilise la méthode uniquement sur tes données, sur des ressources publiques autorisées, ou sur des sites dont les règles le permettent. Ne contourne pas de protection. Vérifie le code produit et respecte la protection des données personnelles.

SKILL / PARTIE 1

BONUS.
CLIENT HUNTER.

Le skill de prospection est aussi disponible en téléchargement sur dzbuildersclub.com/guide-ia/.

01 **Ton profil**
Offre et tarif indicatif, cible, zone et un résultat déjà obtenu.

02 **Équipe de recherche**
Huit éclaireurs, un contrôleur, trois juges.

03 **Quatre premiers éclaireurs**
Ouvertures, demandes d'aide, avis négatifs, sites obsolètes.

04 **Quatre autres éclaireurs**
Freelance, recrutements, croissance, clients ignorés.

05 **Preuves obligatoires**
Entreprise, lien, besoin, preuve datée, contact public professionnel.

SKILL / PARTIE 2

VÉRIFIER AVANT DE PROPOSER.

Une piste commerciale vaut uniquement par les preuves qui la soutiennent.

01 **Contrôler les preuves**

Ouvrir les liens et éliminer les faux besoins, doublons et sites inactifs.

02 **Relancer si nécessaire**

Moins de trois pistes vérifiées : deux nouvelles recherches maximum.

03 **Trois juges**

Budget, adéquation avec l'offre et urgence du besoin.

04 **Vote indépendant**

Chaque rôle distribue 3, 2 et 1 points pour le top 3.

05 **Accord final**

En cas de doute argumenté, revérifier ou remplacer les pistes.

SKILL / PARTIE 3

LIVRER DES PROSPECTS RÉELS.

Le système doit renvoyer des informations vérifiables et faciles à exploiter sans envoyer de messages.

01 **Identité et lien**

Entreprise réelle avec son adresse web vérifiée.

02 **Raison du besoin**

Un problème observable que ton offre peut résoudre.

03 **Deux ou trois preuves**

Sources publiques exactes, date et explication.

04 **Scores de sélection**

Notes et résultat du vote, sans masquer les désaccords.

05 **Première approche**

Un message personnalisé, professionnel, de moins de 90 mots.

Ne jamais inventer de preuves ni contacter automatiquement.

PLAN D'ACTION

DE L'IDÉE AU CLIENT.

Ton plan Content to Business sur sept jours.

JOUR 1	**Clarifie ton offre**	À qui tu vends et quel problème tu résous.
JOUR 2	**Définis tes preuves**	Résultats, démonstrations, cas clients.
JOUR 3	**Trouve 3 prospects**	Recherche puis vérifie les liens.
JOUR 4	**Crée 3 contenus utiles**	Problème, preuve et conversation.
JOUR 5	**Configure une boucle**	Prépare les idées de la semaine prochaine.
JOUR 6	**Facilite le contact**	DM, formulaire, réservation ou devis.
JOUR 7	**Mesure ce qui compte**	Demandes qualifiées, rendez-vous et ventes.

CONTENU > CONFIANCE > CONVERSATION > CLIENT

ET MAINTENANT ?

ARRÊTE DE CRÉER DU CONTENU AU HASARD.

CONTENT TO BUSINESS

Apprends a creer du contenu qui attire les bons clients, renforce ta credibilite et sert ton activite, sans devenir influenceur.

ECRIS « CONTENT » EN DM

@mokayakoubi

