100 Skills Claude pour le marketing : le kit en 6 systèmes

Le catalogue de 100 Skills Claude pour le marketing, en 6 systèmes : stratégie, contenu, génération de demande, réseaux sociaux, analyse, IA. Modèle, prompt de fabrication et mise en place.

BLYX-AGENCY.COM · 12 NOVEMBRE 2026 · PAR PIERRE CORDELIER

Vous demandez un post, un mail ou un plan de campagne à Claude, et chaque fois il faut redire qui vous êtes, à qui vous vendez et comment vous écrivez. Le résultat varie d'un jour à l'autre, et personne dans l'équipe ne retrouve le bon prompt.

Une Skill règle ça. C'est une fiche de consignes, rédigée une fois, que Claude charge quand la demande correspond : la méthode, le format de sortie et les contrôles de votre façon de faire. Elle transforme un assistant généraliste en spécialiste d'une tâche.

Ce kit en rassemble 100 pour le marketing, rangées en 6 systèmes. Vous y trouvez le catalogue complet, le modèle de fiche, un prompt qui fabrique chacune à votre mesure, un exemple entier et la marche à suivre pour les mettre en place sans surcharger Claude.

Ce que contient ce kit, et ce qu'il ne contient pas

Il contient 100 Skills décrites une par une (leur nom et leur tâche), le modèle de fichier SKILL.md, un prompt pour fabriquer chaque Skill à vos informations, et un exemple rédigé.

Il ne contient pas 100 fichiers prêts à glisser dans votre compte. Une Skill s'adapte à votre offre, votre ton et vos clients donne des textes génériques : le prompt de fabrication les écrit avec vous, en quelques minutes chacune.

Une règle pour tout le kit : Claude ne doit rien inventer. Chaque Skill vous demande les chiffres, les noms et les références, et s'arrête quand une information manque.

Mettre en place une Skill : les 5 étapes

Dans l'application Claude (claude.ai) :

1. Ouvrez Settings, puis Capabilities, et activez « Code execution and file creation » (appelé « Create and edit files » dans la nouvelle interface). Sans cette option, la section Skills n'apparaît pas.
2. Créez un dossier au nom de la Skill, par exemple `positionnement-offre`, avec dedans un fichier `SKILL.md`.
3. Compressez ce dossier en ZIP. Le dossier doit être à la racine du ZIP, pas dans un sous-dossier, et son nom doit être celui de la Skill.
4. Dans Customize, puis Skills, cliquez sur « + », puis « + Create skill », puis « Upload a skill », et choisissez le ZIP. Un ZIP par Skill.
5. Testez avec une demande qui ressemble à la description de la Skill. Si Claude ne la déclenche pas, c'est la description qu'il faut retoucher.

Avec Claude Code, c'est plus court : copiez le dossier dans `~/.claude/skills/`, vérifiez avec `/skills`, appelez la Skill avec `/` suivi de son nom.

Une Skill importée dans l'application n'existe pas dans Claude Code, et inversement. Sur Pro et Max, vos Skills restent privées ; sur Team, vos collègues ne les voient qu'une fois partagées.

Le modèle de fiche SKILL.md

Une Skill est un fichier texte. Il commence par un en-tête avec deux champs obligatoires, `name` et `description`, puis les consignes.

Le nom : 64 caractères au plus, en minuscules, chiffres et tirets, sans le mot « claude » ni « anthropic ». La description : c'est elle qui dit à Claude quand utiliser la Skill (« fait ceci, à utiliser quand on demande cela »). La documentation donne deux limites différentes, 200 et 1 024 caractères : visez moins de 200.

```
---
name: nom-de-la-skill
description: Ce que la skill fait, et quand l'utiliser. Une à deux
phrases.
---

# Titre de la skill

## Quand l'utiliser
[La demande qui la déclenche, en une phrase.]

## Ce qu'il faut me donner
[La liste des informations nécessaires. Si l'une manque, poser la
question, ne rien inventer.]

## Méthode
1. [Étape 1]
2. [Étape 2]
3. [Étape 3]

## Format de la réponse
```

```
[Longueur, structure, ton, vouvoiement ou tutoiement.]

# Contrôles avant de rendre
- Aucun chiffre, nom ou source inventé.
- Rien d'envoyé ni de publié sans accord.
- [Votre règle de qualité.]
```

Gardez chaque fiche courte, sous 500 lignes : le détail va dans d'autres fichiers du même dossier.

Le prompt qui fabrique chaque Skill

Un seul prompt pour les 100. Remplacez les crochets, lancez-le dans une nouvelle conversation, et répondez aux questions une par une.

```
Contexte : je dirige [nom de l'entreprise], [activité en une phrase]. Mes clients sont [clients types]. J'écris en [vouvoiement ou tutoiement], sur un ton [ton voulu].
Objectif : créer la Skill [nom de la Skill], qui sert à [tâche en une phrase].
Méthode : m'interviewer une question à la fois, sans jamais en poser deux d'un coup. Faire préciser : les informations que je fournis au départ, les étapes dans l'ordre, ce que je veux obtenir à la fin, les erreurs à ne jamais commettre, ce que je vérifie moi-même avant d'utiliser le résultat. Me demander un exemple réel d'un résultat que j'ai trouvé bon.
Format final : un fichier SKILL.md complet. En-tête avec name (minuscules et tirets, sans le mot claude, 64 caractères au plus) et description (moins de 200 caractères, qui dit ce que la Skill fait et quand l'utiliser). Puis les sections : quand l'utiliser, ce qu'il faut me donner, méthode, format de la réponse, contrôles avant de rendre.
Règles : ne rien inventer sur mon entreprise, poser la question. Me montrer le fichier avant tout enregistrement et attendre mon accord. Si vous ne pouvez pas créer le fichier vous-même, me donner le texte à copier et me dire comment fabriquer le ZIP.
```

Un exemple complet : positionnement-offre

Blyx

Voici ce que donne la première Skill du système Stratégie, une fois remplie. Les informations sont fictives, celles de votre entreprise remplacent les crochets.

```
---
name: positionnement-offre
description: Formule le positionnement d'une offre en une phrase et
trois preuves. À utiliser quand on demande de clarifier, reformuler
ou tester une offre.
---

# Positionnement d'une offre

## Ce qu'il faut me donner
- L'offre, en deux phrases.
- Le client type : métier, taille, problème du moment.
- Trois éléments vrais qui me distinguent (un fait, pas un
adjectif).

## Méthode
1. Reformuler le client et son problème en une phrase, sans jargon.
2. Écrire la promesse : [client] qui [problème] obtient [résultat]
grâce à [méthode].
3. Associer chaque élément distinctif à une preuve que je peux
montrer.

## Format de la réponse
Une phrase de positionnement, trois preuves, deux variantes.
Vouvoiement.

## Contrôles avant de rendre
- Aucun chiffre ni référence client inventé.
- Chaque promesse a sa preuve ; sinon, la signaler.
```

Les 100 Skills, en 6 systèmes

Chaque Skill porte le nom de son dossier. Fabriquez-les avec le prompt c[illegible]ans l'ordre qui sert votre activité.

Système 1 : stratégie marketing (17 Skills)

Skill	Ce qu'elle fait
`positionnement-offre`	Formule à qui vous vendez et pourquoi vous
`profil-client-ideal`	Décrit le client type et ses déclencheurs d'achat
`analyse-concurrents`	Compare 3 à 5 concurrents sur offre et message
`proposition-valeur`	Transforme vos atouts en bénéfices pour le client
`message-central`	Fixe les trois messages à répéter partout
`carte-marche`	Classe les segments et choisit les prioritaires
`plan-marketing-trimestre`	Objectifs, actions et calendrier sur 90 jours
`choix-des-canaux`	Garde et écarte les canaux selon vos moyens
`budget-marketing`	Répartit le budget par canal, à valider par vous
`calendrier-editorial`	Thèmes et dates de publication sur trois mois
`plan-lancement`	Jalons d'un lancement d'offre, de J-30 à J+30
`parcours-client`	Étapes de la découverte à l'achat et au réachat
`objections-clients`	Liste les freins entendus et prépare les répon

Skill	Ce qu'elle fait
`argumentaire-prix`	Prépare la façon de présenter un prix, sans le fixer
`forces-faiblesses`	Analyse interne et externe de votre activité
`indicateurs-marketing`	Choisit cinq chiffres à suivre, pas plus
`revue-strategie`	Contrôle chaque trimestre la cohérence du plan

Système 2 : contenu et copywriting (17 Skills)

Skill	Ce qu'elle fait
`article-blog`	Rédige un article à partir d'un plan validé
`titres-accroches`	Propose dix titres et retient les trois meilleurs
`page-de-vente`	Structure et rédige une page d'offre
`email-promotionnel`	Écrit un mail d'offre court avec un seul appel à l'action
`sequence-bienvenue`	Série de mails pour un nouvel abonné
`newsletter`	Assemble une lettre régulière à partir de vos notes
`etude-de-cas-client`	Met en forme un cas client à partir de vos faits
`temoignage-client`	Transforme un retour de client en témoignage validable
`fiche-produit`	Décrit un produit par ses bénéfices
`descriptif-service`	Explique un service en langage du client

Skill	Ce qu'elle fait
page-a-propos	Raconte l'entreprise et l'équipe sans jargon
faq-site	Rédige les questions que posent vos clients
script-video	Écrit un script court avec accroche et conclusion
communique-presse	Rédige un communiqué sur une actualité réelle
ton-de-marque	Réécrit un texte dans votre ton
relecture-sans-jargon	Repère les phrases creuses et les mots techniques
plan-article-seo	Plan d'article autour d'une question de recherche

Système 3 : génération de demande (17 Skills)

Skill	Ce qu'elle fait
page-de-capture	Texte d'une page qui collecte des contacts
idees-lead-magnet	Propose des ressources gratuites utiles à votre cible
sequence-nurturing	Mails qui font mûrir un contact avant l'échange
mail-prospection	Premier mail court à un prospect ciblé
relance-devis	Relance un devis resté sans réponse
message-connexion	Note d'invitation LinkedIn personnalisée
annonce-linkedin-ads	Textes d'annonces pour une campagne LinkedIn

Skill	Ce qu'elle fait
`annonce-recherche`	Titres et descriptions d'annonces de recherche
`texte-page-atterrissage`	Texte de la page où mène une annonce
`scoring-leads`	Grille de notes pour classer les contacts
`qualification-lead`	Questions pour savoir si un contact est sérieux
`plan-webinaire`	Sujet, déroulé et mails d'invitation
`partenariats`	Repère des partenaires et rédige l'approche
`offre-limitee`	Construit une offre à durée courte, sans pression abusive
`reactivation-contacts`	Réveille les contacts silencieux
`programme-parrainage`	Règles et messages d'un parrainage client
`campagne-evenement`	Avant, pendant et après un salon ou un événement

Système 4 : marketing sur les réseaux sociaux (17 Skills)

Skill	Ce qu'elle fait
`post-linkedin`	Écrit un post dans votre voix, à partir d'un fait
`carrousel-linkedin`	Découpe un sujet en diapositives
`idees-de-posts`	Trente idées tirées de votre quotidien
`accroches-de-posts`	Dix premières lignes pour un même sujet

Skill	Ce qu'elle fait
`reponse-commentaires`	Réponses courtes aux commentaires, à valider
`post-depuis-article`	Tire un post d'un article déjà publié
`fil-court`	Idée en cinq messages enchaînés
`script-video-courte`	Script de vidéo verticale de moins d'une minute
`calendrier-reseaux`	Planning de publication par réseau
`recyclage-contenu`	Décline un contenu en cinq formats
`post-temoignage`	Met en scène un retour client réel, avec son accord
`post-coulisses`	Montre le travail réel de l'équipe
`sondage-linkedin`	Question et options qui font réagir
`profil-optimise`	Réécrit votre titre et votre présentation
`reponse-avis`	Réponses aux avis, positifs comme négatifs
`veille-tendances`	Résume ce qui circule dans votre secteur, sources à l'appui
`bilan-mensuel-reseaux`	Lit vos chiffres du mois et propose trois ajustements

Système 5 : analyse et optimisation (16 Skills)

Skill	Ce qu'elle fait
`rapport-campagne`	Résume une campagne en une page
`lecture-tableau-de-bord`	Explique vos chiffres en langage simple
`analyse-entonnoir`	Trouve l'étape où l'on perd le plus de monde
`cout-acquisition`	Calcule ce que coûte un nouveau client, avec vos données
`plan-test-ab`	Prépare un test : hypothèse, variantes, durée
`lecture-test-ab`	Dit ce que le test montre et ce qu'il ne prouve pas
`audit-site`	Liste ce qui freine un visiteur sur votre site
`audit-seo`	Repère les points de référencement à corriger
`audit-contenus`	Trie vos contenus : garder, refaire, supprimer
`analyse-emails`	Lit ouvertures et clics, propose des changements
`analyse-reseaux`	Compare vos publications et en tire des constats
`retour-investissement`	Met en regard dépenses et résultats d'une action
`attribution-simple`	Relie un client à son premier contact
`chiffres-anormaux`	Signale une variation qui mérite une vérification
`recommandations-priorisees`	Classe les actions par effet attendu et effort
`synthese-direction`	Note d'une page pour le dirigeant, sans jargon

Système 6 : systèmes marketing IA (16 Skills)

Skill	Ce qu'elle fait
`brief-marketing`	Modèle de brief unique pour toute demande
`bibliotheque-prompts`	Range vos meilleurs prompts, par usage
`charte-editoriale`	Fixe ton, mots à éviter et règles de forme
`controle-qualite`	Relit un texte contre votre charte avant diffusion
`routine-contenu-hebdo`	Enchaîne idée, brouillon, relecture, planning
`routine-veille`	Veille programmée sur vos sujets, avec sources
`reporting-automatique`	Prépare chaque semaine le rapport de vos chiffres
`brief-matinal-marketing`	Résumé du matin : décisions, chiffres, rendez-vous
`base-connaissances-marque`	Réunit vos faits sur l'entreprise, une seule fois
`circuit-validation`	Dit qui relit quoi avant toute publication
`registre-des-sources`	Garde la source de chaque chiffre publié
`instructions-globales`	Rédige ce que Claude doit toujours savoir de vous
`tri-demandes-entrantes`	Classe les demandes reçues et prépare les réponses
`audit-outils-marketing`	Recense vos outils et ce qui fait doublon
`feuille-de-route-ia`	Classe les usages de l'IA par gain attendu

Skill	Ce qu'elle fait
`passation-equipe`	Documente une Skill pour qu'un collègue la reprenne

Par où commencer

N'activez pas les 100 d'un coup. Choisissez trois Skills qui répondent à une tâche que vous refaites chaque semaine.

- Si vous publiez peu : `base-connaissances-marque`, `ton-de-marque`, `post-linkedin`.
- Si vous manquez de contacts : `profil-client-ideal`, `idees-lead-magnet`, `mail-prospection`.
- Si vous ne lisez pas vos chiffres : `indicateurs-marketing`, `lecture-tableau-de-bord`, `synthese-direction`.

Testez-les deux semaines avant d'en ajouter.

Les pièges à éviter

Trop de Skills actives. Claude garde en mémoire le nom et la description de chaque Skill activée, environ 100 tokens chacune. Cent Skills actives pèsent donc autour de 10 000 tokens avant même votre question. Activez par tâche, désactivez le reste.

Une description floue. C'est elle qui déclenche la Skill. « Aide pour le marketing » ne déclenche rien de précis ; « Rédige un post LinkedIn à partir d'un fait » fonctionne.

Une Skill qui envoie ou publie. Aucune Skill de ce kit ne doit publier, envoyer ou supprimer sans votre accord.

Une Skill d'origine inconnue. Anthropic recommande de n'installer que des Skills de sources de confiance et de lire leurs fichiers avant de les activer. Si vous récupérez des Skills ailleurs, relisez le fichier SKILL.md et tout script joint, et méfiez-vous de toute Skill qui envoie des données vers une adresse externe.

Un import qui échoue. Vérifiez trois choses : le dossier est à la racine du ZIP, son nom est celui de la Skill, l'en-tête contient `name` et `description`. La documentation d'Anthropic écrit SKILL.md en majuscules : gardez cette graphie.

Ce que ce kit ne fait pas

Il ne décide pas de votre stratégie et ne garantit aucun résultat chiffré : une Skill met en forme votre réflexion, elle ne la remplace pas. Savoir quelles tâches de votre entreprise méritent une Skill ou une automatisation, c'est le travail de fond de notre audit IA : cartographier les tâches, mesurer leur temps, chiffrer où l'IA rapporte vraiment.

Source. Mise en place, règles de nommage, chargement progressif et sécurité : Agent Skills, Skill authoring best practices, Using Skills in Claude, Creating custom skills, Use Skills in Claude Code. Le catalogue des 100 Skills, le modèle et le prompt sont de Blyx.