

TO-DO LIST COMMUNICATION — ACTIONS SIMPLES, CONCRÈTES A METTRE EN PLACE

1. Définir le cap

- Définir un **objectif clair** et mesurable (ex : +20 avis Google, +30 contacts, +10% d'abonnés)

Ecrire ici _____

- Connaître précisément sa **cible** : qui est-elle, où elle se trouve, ce qu'elle attend.

Ecrire ici _____

- Résumer son activité en **1 phrase simple** ("Nous aidons (X client) à faire (Y prestation) sans (Z frein).")

Ecrire ici _____

- Lister 3 **messages clés** à répéter partout.

Ecrire ici _____

2. Optimiser ses fondations digitales

- **Google** - Vérifier et mettre à jour **Google Business** : O horaires, O photos, O description
- **Google** - Ajouter 5 photos récentes (local, équipe, produits).
- **Insta** - Optimiser les bios Instagram / Facebook / LinkedIn (1 phrase = promesse + bénéfice).
- **Insta** - Épingler une publication importante (nouveau produit, offre, présentation).
- **Canva** - Créer une **signature mail professionnelle** : logo + contact + liens réseaux avec canva

3. Prioriser 1 ou 2 réseaux sociaux

- Choisir les plateformes où la cible est réellement (ex : LinkedIn B2B, Instagram...).
- Suivre 20 comptes locaux ou sectoriels.

4. Mettre en place un mini calendrier éditorial mensuel

- Définir 3 **formats fixes** (ex : conseil du lundi / coulisses du mercredi / produit du vendredi).

Ecrire idées _____

- Planifier 4 semaines à l'avance (Outil ou vous êtes à l'aise pour noter vos idées).
- Préparer une banque de contenus : 10 photos / 3 mini-vidéos / 5 textes écrits
- Répondre à tous les messages & commentaires (double la portée organique).

Publier **1 fois/semaine minimum** (régularité > volume)

NE PUBLIEZ PAS AU JOUR LE JOUR VOUS ALLEZ PERDRE LE RYTHME.

- Varier simplement les contenus :
 - Photo d'un produit - Témoignage client
 - Vidéo courte en situation - Avant/Après
 - "Les 5 questions que l'on nous pose"

5. Utiliser l'e-mail facilement (Brevo, Mailchimp...)

- Créer une **newsletter mensuelle** : 1 actu + 1 conseil + 1 mise en avant.

6. Capitaliser sur les clients

- Demander 5 avis Google chaque semaine (avec un QR Code ou un lien envoyé).
- Publier un témoignage client (texte ou vidéo 20s).
- Réaliser un mini "**cas client**" : problème → solution → résultat → photo.
- Récompenser les clients ambassadeurs (petit bonus, code promo, mise en avant).

7. Aller sur le terrain & exister localement

- Participer à **1 événement local / mois** (salon, afterwork, conférence).
- Préparer un pitch de 10s pour se présenter.
- Avoir un QR code vers vos réseaux ou votre site.
- Faire 3 photos sur place pour alimenter les réseaux.