PLAN DE MARKETING DIGITAL

Pour créer un plan adapté à ton business et au fonctionnement de ton entreprise, prends le temps de répondre aux questions suivantes avec le plus de précision.

1

LE POSITIONNEMENT DE L'ENTREPRISE :

- Que fait-elle ?
- Pour qui ?
- Pourquoi ?
- Comment ?

2

LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE :

- Quels sont les objectifs marketing à atteindre ?
- Dans combien de temps ?
- Quels résultats chiffrés sont attendus ?

3

LE CLIENT IDÉAL DE L'ENTREPRISE :

- Quels sont ses problèmes ?
- Comment l'entreprise y répond-elle ?
- Donner quelques informations sur le client idéal : âge, genre, centres d'intérêts etc.

4

AUDIT DE LA CONCURRENCE :

- Qui sont les 3 principaux concurrents ?
- Quelles actions marketing ont-ils mis en place ?
- Sur quels réseaux sont-ils présents ?
- Quelles sont leurs communautés ? Y a-t-il beaucoup d'interactions ?

5

SITUATION ACTUELLE ET STRATÉGIE :

- Qu'est-ce qui est mis en place à l'heure actuelle ?
- Qu'est-ce qui peut être amélioré ? ou abandonné ?
- Par quel biais les clients trouvent-ils l'entreprise ?
- Qu'est-ce qui nous distingue des concurrents ?

6

PLAN D’ACTIONS :

- Quelles actions vont être menées ?
- Sur quels réseaux ?
- Quelle périodicité ?

Réévalue ton plan de façon régulière, tous les 6 mois par exemple. Ta situation va bouger, ainsi que celle de tes concurrents.

Il faut donc reconsidérer chaque étape afin d’avoir un plan adapté tout au long du développement de ton business.

+689 88 87 23 29
contact@nowebnowin.com
https://nowebnowin.com
No Web No Win