



Votre plan marketing sur 1 an

Pour les entrepreneurs et les
professionnels en marketing
en début de carrière.

PAR :
M. Clémence Brou

Au quotidien

Poster sur les réseaux sociaux, répondre aux commentaires et interagir avec sa communauté.

Vos clients / prospects pensent régulièrement à vous car ils voient vos publications. Ainsi, ils adhèrent plus fortement à votre manière d'être, tout autant qu'à vos produits. Si vous voulez que votre relation soit durable et qu'elle aboutisse à ce que vous souhaitez (une vente, un partenariat, une recommandation, etc.), il est important de créer un lien avec votre communauté.

Par semaine

Rédiger un article

Écrire un article et le publier sur son site internet est une autre manière de faire des ventes en ligne et d'attirer des clients et prospects sur son site. Vous pourrez ainsi présenter vos travaux de même que les résultats obtenus, vos prestations et les produits disponibles en stocks pour vos clients. Plus important encore, rédiger des études de cas, ou faites des entrevues avec vos clients.

Par mois

Envoyer des newsletters et des cartes postales à ses clients

Une newsletter est un outil utile pour informer votre public de vos dernières nouvelles, leur donner des conseils ou des mises à jour concernant votre produit ou votre entreprise. Certaines sont hebdomadaires avec des résumés, des contenus publiés.

Les cartes postales permettent à vos clients ou prospects d'avoir directement accès à l'information que vous souhaitez leur communiquer, puisque'il n'y pas de barrage à la lecture comme pour d'autres outils de communication.

Par trimestre

Envoyer des courriels de réactivation aux anciens clients

Pour relancer un client inactif, l'une des meilleures solutions est de lui envoyer un email de relance ou email de réactivation pour susciter à nouveau leur intérêt et leur montrer que vous êtes encore présent.



Par année

Envoyer des paniers cadeaux aux clients pour les remercier

Paniers gourmands, agendas,
échantillons, etc.

Les cadeaux présentent des
intérêts évidents de vos actions
commerciales à court et à long
terme. Créer et pérenniser une
relation client harmonieuse et
forte. Ces gestes sont très
importants pour améliorer la
fidélité de vos clients, en
recompensant les plus loyaux.

Jan:

Feb:

Mar:

Apr:

May:

Jun:

Jul:

Aug:

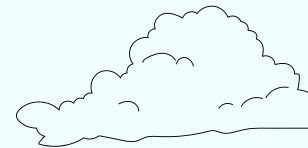
Sep:

Oct:

Nov:

Dec:

Votre challenge de post mensuel



Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
01 Partagez vos objectifs à atteindre	02 Partagez une citation qui correspond à vos valeurs et vos objectifs	03 @Mentionnez quelqu'un qui vous influence et dites pourquoi vous l'aimez	04 Parlez de ce qui est unique à vos produits (composition, bienfaits) et qui peut améliorer le quotidien de vos abonnés	05 Live/Direct	06 Proposez un jeu ou un concours avec votre produit / service pour lui donner de la visibilité	07 GROS PLAN SUR VOTRE PRODUIT
08 Mettez en avant le savoir faire de votre entreprise	09 Remerciez chaleureusement vos abonnés pour leur soutien	10 Faites des questionnaires, demandez, l'avis de vos abonnés sur certains sujets etc.	11 Publiez une photo, une vidéo virale du moment dans votre domaine	12 Partagez les infos d'un événement auquel vous allez participer	13 GROS PLAN SUR VOTRE PRODUIT	14 Journée internationale de l'enfance, de la paix, de la musique etc.
15 Donnez votre avis sur un sujet ou un produit de votre domaine	16 GROS PLAN SUR VOTRE PRODUIT	17 Offrez des coupons et des bons de réduction	18 Posez des questions à vos abonnés pour créer un lien avec eux	19 Live/Direct	20 Partagez les infos d'un événement auquel vous allez participer	21 Donnez des conseils qui pourraient aider votre audience
22 Faites un sondage en rapport avec votre thématique	23 Mettez de l'avant vos clients en les remerciant	24 Filmez vous dans vos bureaux, votre atelier, votre boutique, pour les mettre en story.	25 Recommandez un outil, que vous utilisez et qui vous aide au quotidien	26 GROS PLAN SUR VOTRE PRODUIT	27 Publiez des statistiques, des données intéressantes à propos de votre industrie	28 Mettez en avant le savoir faire de votre entreprise
29 Proposez un jeu ou un concours avec votre produit / service pour lui donner de la visibilité	30 Partagez une citation qui correspond à vos valeurs et vos objectifs	31 GROS PLAN SUR VOTRE PRODUIT				



Notes:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Calendrier trimestriel

À mettre en application 3 fois par année

MOIS 1		
Semaines	Activités par jour	Activités par semaine
Semaine 1	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article
Semaine 2	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article + 1 vidéo avec 1 client
Semaine 3	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article + newsletter
Semaine 4	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article
MOIS 2		
Semaines	Activités par jour	Activités par semaine
Semaine 1	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article
Semaine 2	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article + vidéo avec 1 client
Semaine 3	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article + newsletter
Semaine 4	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article
MOIS 3		
Semaines	Activités par jour	Activités par semaine
Semaine 1	Posts + carrousels + vidéo (reel)	Promo (solde)
Semaine 2	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article
Semaine 3	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article + newsletter
Semaine 4	Posts + carrousels + vidéo (reel)	1 article + courriel de réactivation



RESTONS EN CONTACT !



+1-819-319-7346



Ottawa, ON, Canada



contact@espritmarketing.org



www.espritmarketing.org



[@L'espritmarketing](https://www.instagram.com/L'espritmarketing)



[@espritmarketing](https://www.tiktok.com/@espritmarketing)



[@L'estpritmarketing](https://www.facebook.com/L'estpritmarketing)