

Bâissez des fondations marketing inébranlables pour booster votre croissance

Identité et Positionnement de Marque

- Définissez votre Proposition de Valeur Unique (UVP) en une phrase claire.
- Alignez votre mission et votre vision avec vos objectifs business à long terme.
- Formalisez votre charte éditoriale (ton de voix, vocabulaire, valeurs).
- Assurez la cohérence visuelle de votre identité sur tous vos supports.

Connaissance de votre Audience

- Créez des Buyer Personas détaillés incluant douleurs, besoins et motivations.
- Cartographiez le parcours client complet, de la découverte à la fidélisation.
- Segmentez votre base de données actuelle pour personnaliser vos messages.
- Identifiez les canaux de communication privilégiés par vos prospects.

Audit de votre Présence Digitale

- Vérifiez l'optimisation technique et l'expérience utilisateur (UX) de votre site web.
- Assurez-vous que vos pages de destination (landing pages) sont orientées conversion.
- Audit SEO : vérifiez les mots-clés stratégiques et la santé technique du site.
- Nettoyez vos profils sur les réseaux sociaux pour garantir une image professionnelle.

Analyse Concurrentielle et Marché

- Réalisez une matrice SWOT pour identifier vos forces face à la concurrence.
- Analysez les stratégies de contenu de vos 3 principaux concurrents.
- Identifiez les lacunes du marché que votre marque peut combler.
- Mettez en place une veille sectorielle régulière.

Mesure et Performance

- Définissez vos indicateurs clés de performance (KPIs) prioritaires.
- Configurez vos outils de tracking (Google Analytics, Pixel, CRM).
- Établissez un processus de reporting mensuel pour ajuster vos actions.

- Vérifiez la conformité RGPD de vos outils de collecte de données.