



SÉANCE N°2 - 00J

ÉLABORER UNE PLANIFICATION
STRATÉGIQUE EFFICACE

Présenté par Oum Adam - Namir Agency

CONTEXTE DE LA SÉANCE

Vue d'ensemble

Manquer d'anticipation
peut amener du stress et
conduire à l'échec



CONTEXTE DE LA SÉANCE

Vue d'ensemble

Manquer d'anticipation peut amener du stress et conduire à l'échec

Etape par étape

Jalonner le lancement dans son ensemble et fixer des dates en fonction de vos projets



CONTEXTE DE LA SÉANCE

Vue d'ensemble

Manquer d'anticipation peut amener du stress et conduire à l'échec

Etape par étape

Jalonner le lancement dans son ensemble et fixer des dates en fonction de vos projets

Exemples

Beaucoup d'exemples pour mieux comprendre et concrétiser les choses





AU PROGRAMME

- 01** LANCEMENT STRATÉGIQUE : VUE D'ENSEMBLE
- 02** L'ÉQUIPE GAGNANTE : AFFILIATION / PARTENARIAT / PRESTATAIRES
- 03** RELATION PRÉFÉRENTIELLE : PRÉ LANCEMENT & LISTE D'ATTENTE
- 04** RÉCOLTE DE LEADS QUALIFIÉS (LEADMAGNET, FREEBIE,...)
- 05** PHASE DE LANCEMENT
- 06** À NE PAS OUBLIER POUR NE PAS FLOPPER
- 07** CONCLUSION



PARTIE 1

VUE D'ENSEMBLE SUR UNE PLANIFICATION
STRATÉGIQUE POUR UN LANCEMENT RÉUSSI

Présenté par Oum Adam - Namir Agency



VUE D'ENSEMBLE

- 01** IDÉATION / CRÉATION DE L'OFFRE
- 02** PRÉVOIR LES DATES
- 03** CONTACTER LES PRESTATAIRES NÉCESSAIRES OU PARTENAIRES
- 04** IDÉATION / CRÉATION / MISE EN PLACE DU LEADMAGNET
- 05** MISE EN PLACE D'UNE OFFRE PRIVILÈGE (PRÉ LANCEMENT , VIP,...)
- 06** MISE EN PLACE DU PROGRAMME D'AFFILIATION
- 07** CONTACT AVEC LES AFFILIÉS



VUE D'ENSEMBLE

- 08** RÉDACTION DE LA PAGE DE VENTE
- 09** RÉDACTION DE LA CAMPAGNE E-MAIL
- 10** CRÉATION DE CONTENU POUR LES RS (AVEC STRATÉGIE)
- 11** RELANCE DES AFFILIÉS AVEC TOUTES LES INFORMATIONS
- 12** JOUR J : LANCEMENT
- 13** ADAPTABILITÉ & RÉACTIVITÉ
- 14** RELANCE OU NON ? / ONBOARDING



PARTIE 2

**CHOISIR L'ÉQUIPE GAGNANTE & MOTIVER
LES TROUPES JUSQU'AU BOUT**

Présenté par Oum Adam - Namir Agency



L'ÉQUIPE GAGNANTE : DE QUI DOIT-ON S'ENTOURER POUR RÉUSSIR ?

Prestataires



Faire soi-même ou déléguer ?

- Copywriting / Stratégie de contenu
- Design / Intégration
- Stratégie marketing / Customer Care





L'ÉQUIPE GAGNANTE : DE QUI DOIT-ON S'ENTOURER POUR RÉUSSIR ?

Prestataires



Faire soi-même ou déléguer ?

- Copywriting / Stratégie de contenu
- Design / Intégration
- Stratégie marketing / Customer Care

Partenaires : Pourquoi & Comment ?

- Intervention dans l'offre / Leadmagnet / Interview
- Placement de produits / Affiliation
- Contrat à valider en amont

Partenaires



LE PROGRAMME D’AFFILIATION



Comment ça fonctionne ?

- Pourcentage par vente
- PDV mais aussi leadmagnet / article / interview / ..



LE PROGRAMME D’AFFILIATION



Comment ça fonctionne ?

- Pourcentage par vente
- PDV mais aussi leadmagnet / article / interview / ..



Trier ses affiliés :

- Motivation / Ethique
- “Gros” affiliés & “Petits” affiliés





À VOUS MESDAMES !

- Avez-vous un programme d'affiliation ?
- Avez-vous imaginé des partenariats ?
- Identifiez les prestataires (ou délai si fais par soi-même)





PARTIE 3

CONSTRUIRE & ENTREtenir UNE RELATION
PRÉFÉRENTIELLE AVEC SES PROSPECTS

Présenté par Oum Adam - Namir Agency

COMMENT TISSER UN LIEN PRÉFÉRENTIEL AVEC SON AUDIENCE & SES CLIENTS ?

Choisir à qui on fait
l'annonce et quand
pour créer une
sensation d'être
"privilegié".

ANNONCE



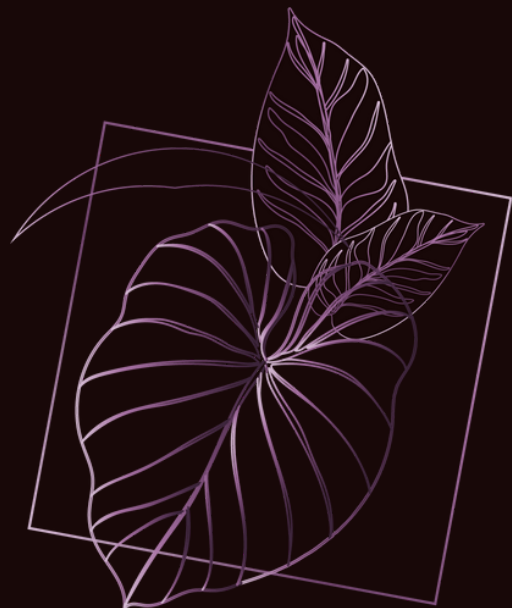
COMMENT TISSER UN LIEN PRÉFÉRENTIEL AVEC SON AUDIENCE & SES CLIENTS ?

Choisir à qui on fait
l'annonce et quand
pour créer une
sensation d'être
"privilegié".

ANNONCE

Mettre en place une
liste d'attente ou
liste VIP avec un
avantage
préférentiel

LISTE VIP



COMMENT TISSER UN LIEN PRÉFÉRENTIEL AVEC SON AUDIENCE & SES CLIENTS ?

Choisir à qui on fait
l'annonce et quand
pour créer une
sensation d'être
"privilegié".

ANNONCE

Mettre en place une
liste d'attente ou
liste VIP avec un
avantage
préférentiel

LISTE VIP

Ouvrir des places
en pré-lancement
(nombre limité et
tarif exceptionnel).
Défninir pour qui.

PRÉ-LANCEMENT





À VOUS MESDAMES !

- Quelle offre préférentielle imaginez-vous ?
- Avez-vous prévu une liste d'attente ?
- Avez-vous prévu un pré-lancement (nombre, prix,...) ?





PARTIE 4

RÉCOLTER DES LEADS QUALIFIÉS À TRAVERS
DU CONTENU GRATUIT (OU NON)

Présenté par Oum Adam - Namir Agency

COMMENT RÉCOLTER DES LEADS QUALIFIÉS ?

Contenu Gratuit

Masterclass / Atelier /
Mini Formation / Training
Offert dans un temps
donné ou en permanence



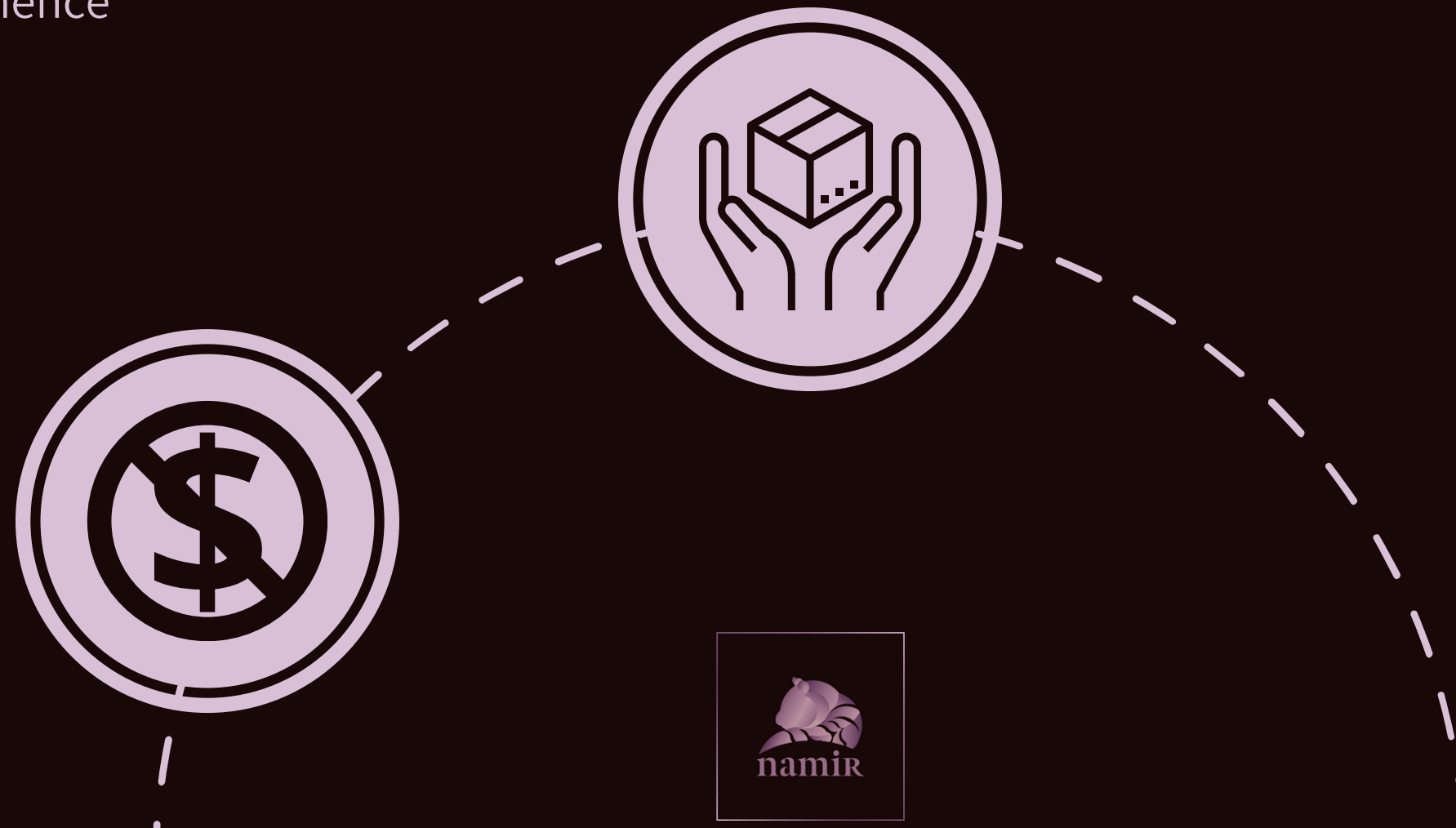
COMMENT RÉCOLTER DES LEADS QUALIFIÉS ?

Contenu Gratuit

Masterclass / Atelier /
Mini Formation / Training
Offert dans un temps
donné ou en permanence

Mini Produit

Mini Produit à un tarif “riquiqui” pour montrer
son expertise & engager l’audience



COMMENT RÉCOLTER DES LEADS QUALIFIÉS ?

Contenu Gratuit

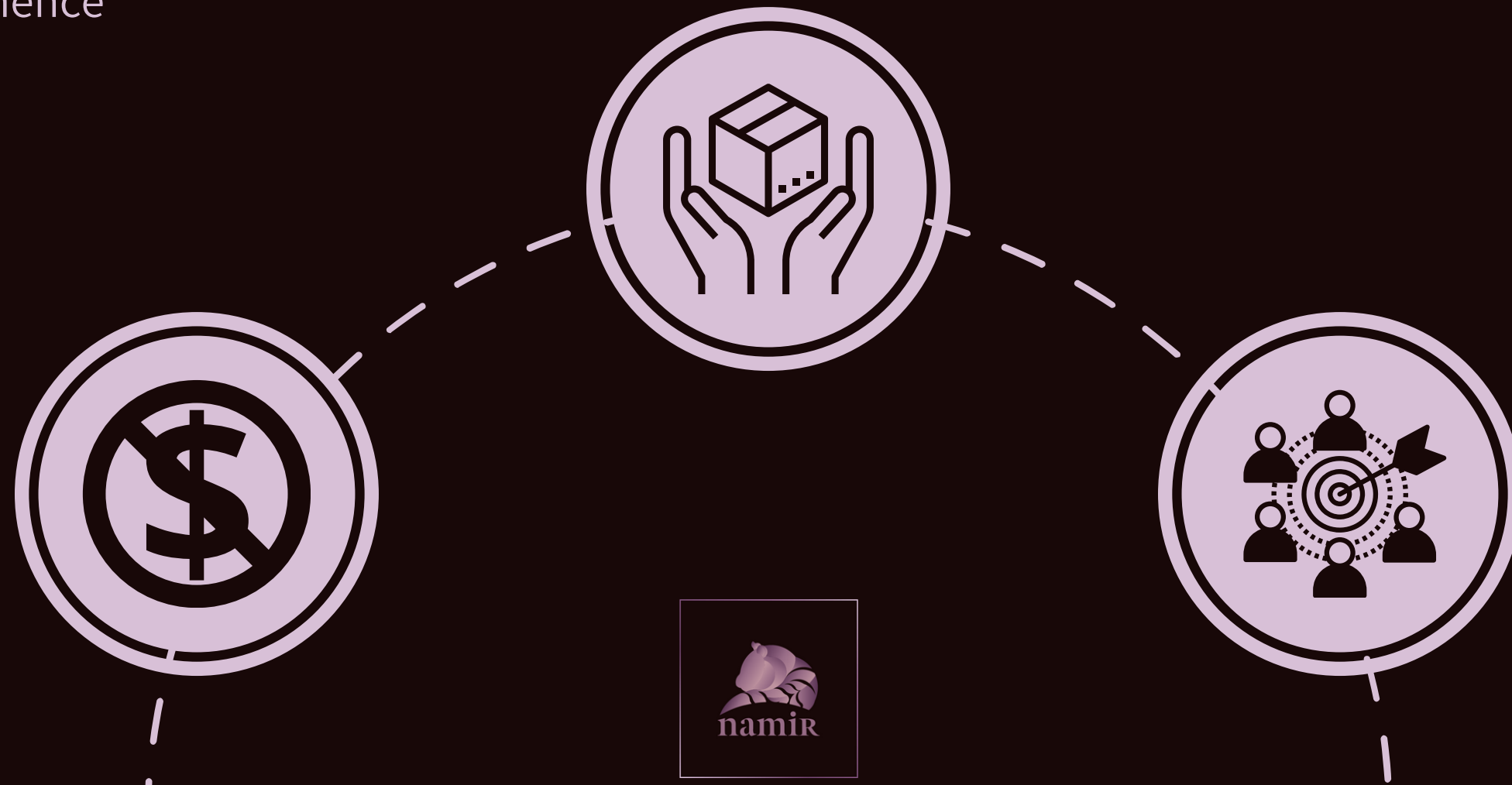
Masterclass / Atelier /
Mini Formation / Training
Offert dans un temps
donné ou en permanence

Mini Produit

Mini Produit à un tarif “riquiqui” pour montrer
son expertise & engager l’audience

Partenariats

Podcast / Articles chez un
partenaire pour asseoir sa
légitimité et accroître sa
visibilité



LES ERREURS À NE PAS COMMETTRE POUR S'ASSURER DES LEADS QUALIFIÉS

- La question des concours



LES ERREURS À NE PAS COMMETTRE POUR S'ASSURER DES LEADS QUALIFIÉS

- La question des concours
- Les ranger au fond d'un tiroir



LES ERREURS À NE PAS COMMETTRE POUR S'ASSURER DES LEADS QUALIFIÉS

- La question des concours
- Les ranger au fond d'un tiroir
- Ne pas faire segmenter ses leads





À VOUS MESDAMES !

- Quel lead magnet imaginez-vous ?
- Quels partenaires pourraient accroître votre visibilité ?
- Comment entretenir vos leads qualifiés une fois acquis ?





PARTIE 5

PHASE DE LANCEMENT :
GÉRER LE JOUR J SANS STRESS NI OUBLI

Présenté par Oum Adam - Namir Agency



Pour un “Jour J” Vraiment Réussi

01

RELANCER LES AFFILIÉS

Mail / Dm / Groupe
Whatsapp / Rester en
contact avec les affiliés &
partenaires est vital



Pour un “Jour J” Vraiment Réussi

01

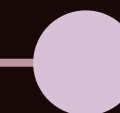
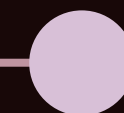
RELANCER LES AFFILIÉS

Mail / Dm / Groupe
Whatsapp / Rester en
contact avec les affiliés &
partenaires est vital

02

PROGRAMMER SON CONTENU

Pour éviter la page
blanche et les oublis,
programmer à l'avance
le contenu (RS, mail,...)





Pour un “Jour J” Vraiment Réussi

01

RELANCER LES AFFILIÉS

Mail / Dm / Groupe
Whatsapp / Rester en
contact avec les affiliés &
partenaires est vital

02

PROGRAMMER SON CONTENU

Pour éviter la page
blanche et les oublis,
programmer à l'avance
le contenu (RS, mail,...)

03

ÊTRE RÉACTIVE & DISPONIBLE

Se rendre disponible le
Jour J et répondre
rapidement aux
questions des prospects



Pour un “Jour J” Vraiment Réussi

01

RELANCER LES AFFILIÉS

Mail / Dm / Groupe
Whatsapp / Rester en
contact avec les affiliés &
partenaires est vital

02

PROGRAMMER SON CONTENU

Pour éviter la page
blanche et les oublis,
programmer à l'avance
le contenu (RS, mail,...)

03

ÊTRE RÉACTIVE & DISPONIBLE

Se rendre disponible le
Jour J et répondre
rapidement aux
questions des prospects

04

NE PAS CRAINDRE DE “SAOULER”

La communication doit
être en phase avec les
tendances de marché
pour attirer l'attention.



À VOUS MESDAMES !

- Quelle date pour votre Jour J ?
- Quand estimez-vous que tout sera prêt ?
- Des questions sur le Jour J ?





PARTIE 6

CES ÉLÉMENTS ESSENTIELS À NE SURTOUT
PAS OUBLIER POUR NE PAS FLOPPER

Présenté par Oum Adam - Namir Agency

LES POINTS À NE PAS OUBLIER POUR NE PAS FLOPPER



1

Faciliter les partenaires et affiliés
au maximum (infos claires)

LES POINTS À NE PAS OUBLIER POUR NE PAS FLOPPER



1

Faciliter les partenaires et affiliés
au maximum (infos claires)

2

Parfaire l'aspect technique pour
éviter les couacs (tests en amont)

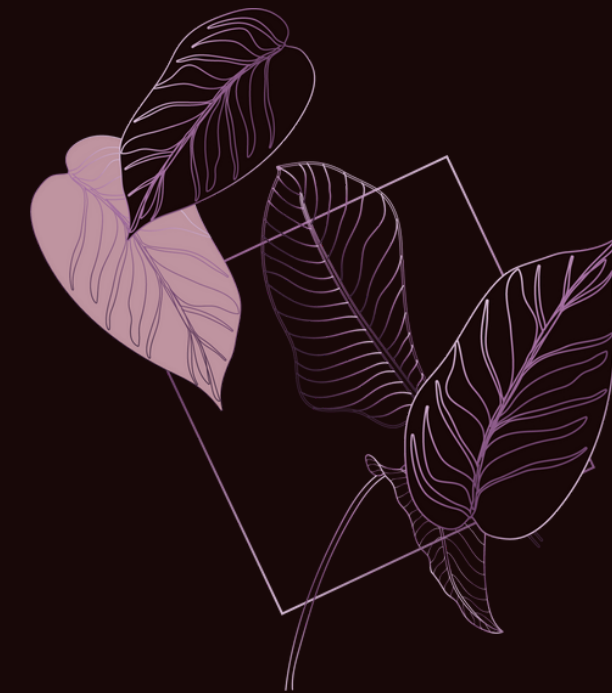
LES POINTS À NE PAS OUBLIER POUR NE PAS FLOPPER



3

Penser la stratégie de contenu et
ne pas improviser au jour le jour

LES POINTS À NE PAS OUBLIER POUR NE PAS FLOPPER



3

Penser la stratégie de contenu et
ne pas improviser au jour le jour

4

La question qui fâche =
L'éthique dans la vente (nb, prix,...)



À VOUS MESDAMES !

- Quels sont les points qui vous angoissent le plus ?
- Qu'est-ce qui est déjà prêt chez vous ?
- Qu'est-ce qui doit être (re)travaillé ?





CONCLUSION

MERCI À TOUTES !

Présenté par Oum Adam - Namir Agency



**C'EST L'HEURE DE ME POSER
TOUTES VOS QUESTIONS**



EXERCICES À FAIRE

A réaliser et m'envoyer par mail :

- Liste des partenaires & affiliés
- Dates clefs (sortie du leadmagnet / liste d'attente / lancement / fermeture)
- Idées pour gagner en visibilité

Rappel de mes coordonnées :

contact@namir.fr

0033769343309

