

WORKBOOK

Ma Feuille de Route Digitale

Un kit pratique pour clarifier ta stratégie digitale, identifier tes outils et passer à l'action — adapté à ton activité.

8 ÉTAPES	EXERCICES PRATIQUES	PLAN D'ACTION 30 JOURS
----------	---------------------	------------------------

ÉTAPE 1 / 8

Mon activité & ma cible

Avant tout, clarifie ce que tu fais et pour qui. C'est la base de toute stratégie digitale efficace. Plus ta cible est précise, plus ton message résonne — et plus tu vends.

MON ACTIVITÉ EN UNE PHRASE SIMPLE

Ex : "Je vends des arrangements floraux pour événements" · "Je propose du coaching business en ligne" · "Je tiens un restaurant familial"

MON CLIENT IDÉAL — DÉCRIS-LE CONCRÈTEMENT

Âge · Situation · Ce qui le préoccupe · Ce qu'il recherche · Où il passe son temps en ligne

SON PROBLÈME PRINCIPAL QUE JE RÉSOUS

Utilise ses propres mots — pas du jargon professionnel

LA TRANSFORMATION QUE J'APPORTE (AVANT / APRÈS)

Avant : il avait ce problème. Après : il obtient ce résultat.

EXEMPLES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Trouve ton secteur — et identifie ta cible et tes clients idéaux.

■ Commerce local — Boulangerie · Restaurant · Café · Épicerie · Boucherie

Activités de proximité avec une clientèle locale régulière. La visibilité sur Google Maps et les avis clients sont déterminants.

EXEMPLES D'OFFRES

- ◆ Vente en boutique, commandes en ligne pour événements
- ◆ Menu du jour, plateau-repas entreprise, livraison locale
- ◆ Abonnement café ou pain hebdomadaire
- ◆ Coffrets cadeaux, paniers garnis pour fêtes

PARTENAIRES IDÉAUX

- Offices de tourisme et hôtels locaux
- Entreprises locales pour repas d'affaires
- Associations et comités d'entreprise
- Salles des fêtes et organisateurs d'événements

OUTILS PRIORITAIRES

- Google Business (priorité absolue)
- Facebook Page
- WhatsApp Business
- Canva pour les visuels

■ Commerce local — Fleuriste · Décoration · Cadeaux · Librairie

Clientèle entre 25 et 60 ans qui cherche sur Google et s'inspire sur Instagram et Pinterest.

EXEMPLES D'OFFRES

- ◆ Bouquets personnalisés à partir de 30€
- ◆ Abonnement fleurs mensuel
- ◆ Décoration mariage et événements sur devis
- ◆ Ateliers création florale

PARTENAIRES IDÉAUX

- Organismes de mariages et événements
- Photographes (ils montrent tes créations)
- Salles de réception et quintas
- Boutiques mariage et papeterie

OUTILS PRIORITAIRES

- Google Business
- Instagram
- Pinterest
- Canva

>■ Services à la personne — Coiffeur · Esthéticienne · Coach sportif · Kiné · Ostéo

Clientèle locale de tous âges. Google Business est essentiel. La réservation en ligne simplifie la gestion.

EXEMPLES D'OFFRES

◆ Coupe femme 45€, balayage 85€, forfait mariée

◆ Soin visage 65€, épilation, massage

◆ Séance coaching sportif 60€, pack 10 séances

◆ Bilan posture, suivi post-opératoire

PARTENAIRES IDÉAUX

→ Médecins et pharmacies locales

→ Salles de sport et clubs sportifs

→ Entreprises (bien-être au travail)

→ Hôtels et spas

OUTILS PRIORITAIRES

■ Google Business

■ Calendly (réservation en ligne)

■ Instagram

■ WhatsApp Business

■ ■ Artisanat & création — bougies · Bijoux · Couture · Savons · Macramé · Art

Cible principale : femmes 25-50 ans sur Instagram, Pinterest et Etsy. Les vidéos de fabrication génèrent beaucoup d'engagement.

EXEMPLES D'OFFRES

◆ Bougies artisanales 12-25€, coffrets cadeaux 35€

◆ Bijoux pièce unique 25-80€, collection capsule

◆ Créations couture sur mesure, retouches

◆ Ateliers création (bougies, bijoux, macramé) 35-65€

◆ Box abonnement mensuel

PARTENAIRES IDÉAUX

→ Boutiques de cadeaux et concept stores (dépôt-vente)

→ Photographes (collaborations shooting)

→ Instituts de beauté et spas (dépôt-vente)

→ Marchés artisanaux, foires, salons

OUTILS PRIORITAIRES

■ Instagram (Reels de fabrication)

■ Etsy ou Shopify

■ Pinterest

■ Canva

■ Hébergement & événements — Gîte · Quinta · Chambre d'hôtes · Salle de réception

Booking.com et Google Business pour la visibilité immédiate. Instagram et site web pour inspirer et convertir.

EXEMPLES D'OFFRES

◆ Nuit à partir de 80€, week-end romantique, semaine famille

◆ Location salle 800€/jour, pack mariage clé en main

◆ Séjour bien-être avec soins, séminaires entreprise

◆ Table d'hôtes et expériences locales

PARTENAIRES IDÉAUX

→ Photographes de mariage

→ Traiteurs et restaurants locaux

→ DJ, musiciens, animateurs

→ Wedding planners

→ Offices de tourisme

→ Fleuristes et décorateurs

OUTILS PRIORITAIRES

■ Booking.com / Airbnb

■ Google Business

■ Site web avec formulaire

■ Instagram

■ WhatsApp Business

■ ■ Alimentation & traiteur — Traiteur · Food truck · Cours de cuisine · Épicerie fine

Google Business pour être trouvé localement. WhatsApp pour les commandes. Instagram pour les photos de plats.

EXEMPLES D'OFFRES

◆ Plateau-repas entreprise à partir de 12€/personne

◆ Buffet événement sur devis

◆ Cours de cuisine 60€/personne, cours privatisés

◆ Produits locaux et artisanaux à emporter

PARTENAIRES IDÉAUX

→ Salles de réception et quintas

→ Entreprises locales

→ Épiceries fines et cavistes

→ Associations et mairies

OUTILS PRIORITAIRES

■ Google Business

■ WhatsApp Business

■ Instagram

■ Formulaire de commande en ligne

ÉTAPE 2 / 8

Mon offre du moment

Une offre claire se comprend en une phrase. Ton client doit savoir immédiatement ce que tu proposes, pour qui, à quel prix et ce qu'il va obtenir.

MON OFFRE PRINCIPALE — CE QUE JE VENDS

Ex : "Bouquets personnalisés" · "Menu du jour 15€" · "Séance photo 2h" · "Formation en ligne 97€"

LE PRIX DE MON OFFRE PRINCIPALE

CE QUE LE CLIENT OBTIENT CONCRÈTEMENT — LISTE LES ÉLÉMENTS

Produit livré ? Service rendu ? Résultat attendu ? Délai ? Garantie ?

MA FORMULE D'OFFRE COMPLÈTE

"Je propose [quoi] à [qui] pour [combien] — et tu obtiens [résultat]."

EXEMPLES D'OFFRES PAR SECTEUR

Commerce local (boulangerie, café, épicerie)

- ◆ Vente en boutique + commandes spéciales pour événements
- ◆ Menu du jour à 12-18€, formule semaine
- ◆ Coffrets cadeaux pour Noël et fêtes

Fleuriste, décoration, cadeaux

- ◆ Bouquet personnalisé 35-80€
- ◆ Décoration mariage sur devis
- ◆ Abonnement fleurs mensuel 45€/mois
- ◆ Atelier création florale 55€

Services (coiffure, esthétique, bien-être)

- ◆ Coupe + brushing 55€
- ◆ Soins visage 65€
- ◆ Pack séances sport 10x500€
- ◆ Forfait mariée sur devis

Artisanat (bijoux, bougies, couture, savons)

- ◆ Pièce unique 25-80€
- ◆ Coffret cadeau 35-55€
- ◆ Atelier création 45-65€
- ◆ Box abonnement mensuel 25€

Hébergement et événements

- ◆ Nuit B&B; 80-150€
- ◆ Week-end 2 nuits avec table d'hôtes
- ◆ Location salle mariage 800-2500€
- ◆ Séminaire entreprise formule complète

Coach, maman digital, formation en ligne

- ◆ Appel découverte 45min gratuit
- ◆ Session coaching 1:1 2h à 147€
- ◆ Mini-cours en ligne 9-27€
- ◆ Programme accompagnement 3 mois

Revente, boutique en ligne, Amazon

- ◆ Articles sélectionnés 15-80€
- ◆ Box surprise mensuelle
- ◆ Bundle produits complémentaires
- ◆ Vente en lot soldé

ÉTAPE 3 / 8

Ma présence digitale actuelle

Fais le point sur ce que tu as déjà. Pas besoin de tout avoir — ce que tu as doit être bien configuré et à jour.

B2C — Tu vends directement au consommateur final

CE QUE J'AI DÉJÀ (B2C)

- Fiche Google Business créée, complète et régulièrement mise à jour
- Page Instagram professionnelle avec bio claire et lien actif
- Page Facebook professionnelle active
- Site web ou page de vente opérationnelle
- Système de prise de rendez-vous en ligne (Calendly ou autre)
- Moyen de paiement en ligne configuré (Stripe, PayPal, SumUp)
- Liste email avec au moins un email de bienvenue automatique

B2B — Tu vends à des entreprises ou professionnels

CE QUE J'AI DÉJÀ (B2B)

- Profil LinkedIn professionnel optimisé avec offre visible
- Portfolio ou références clients visibles en ligne
- Système de devis ou proposition commerciale
- Page de contact professionnelle avec réponse sous 24h
- Présence sur les annuaires professionnels de ton secteur

CE QUI MANQUE ET QUE JE VEUX CRÉER EN PRIORITÉ

MA PRÉSENCE DIGITALE — SUITE

MON SITE WEB EST-IL RÉFÉRENCÉ SUR GOOGLE ? (OUI / NON / JE NE SAIS PAS)

Si non ou récent : optimise d'abord ta fiche Google Business. Le référencement naturel prend 3 à 6 mois — mais génère du trafic qualifié en continu.

MON ADRESSE URL (LIEN DE MON SITE OU PAGE DE VENTE)

CE QUE JE VEUX AMÉLIORER SUR MON SITE OU MA PRÉSENCE EN LIGNE

PRÉSENCE DIGITALE PRIORITAIRE PAR SECTEUR

Commerce local (boulangerie, café, restaurant, épicerie)

1. Google Business — priorité absolue pour être trouvé localement
2. Facebook Page — communauté locale, promotions, événements
3. Instagram — si tu as des visuels attractifs (plats, déco, produits)
4. WhatsApp Business — commandes et questions clients rapides

Fleuriste, décoration, artisanat créatif

1. Google Business + Instagram (indissociables pour ce secteur)
2. Pinterest — inspiration florale et déco, trafic long terme
3. Etsy — si tu vends des créations en ligne
4. Facebook — groupes locaux et marketplace

Services à la personne (coiffure, bien-être, sport)

1. Google Business — pour être trouvé dans les recherches locales
2. Instagram — avant/après, réalisations, stories coulisses
3. Calendly — réservation en ligne sans allers-retours
4. WhatsApp Business — confirmation et rappels rdv

Coach, maman digital, formation, ebook

1. Instagram ou Facebook (25-40 ans → Instagram)
2. Systeme.io — tunnel de vente, email automatique, page de capture
3. LinkedIn — si tu vends à des professionnels (B2B)
4. YouTube ou TikTok — si tu crées du contenu vidéo éducatif

Gîte, quinta, chambre d'hôtes, hébergement

1. Booking.com et/ou Airbnb pour la visibilité immédiate
2. Google Business — recherches locales directes
3. Instagram — montrer les espaces, inspirer
4. Site web avec disponibilités et formulaire de réservation

Boutique en ligne, revente, artisanat à vendre

1. Shopify ou Etsy — ta boutique en ligne
2. Instagram Shopping — tagger les produits directement
3. Pinterest — trafic long terme pour les produits visuels
4. Meta Ads — publicité ciblée pour accélérer les ventes

Mes outils digitaux

Choisis les outils adaptés à ton activité — pas tous, les bons. 2-3 bien utilisés valent mieux que 10 à moitié. Voici pourquoi chaque outil est utile et pour quel business il est fait.

Google Business

Tout commerce local, tout service de proximité

Quand quelqu'un cherche "fleuriste Pau" ou "restaurant Bayonne", Google Business est ce qui apparaît. Gratuit, puissant, souvent négligé. Une fiche complète avec photos récentes et réponses aux avis augmente significativement tes appels et visites.

■ Commence ici avant tout autre outil si tu as une activité physique.

Canva

Tout le monde

Outil de création visuelle gratuit et intuitif. Tu crées tes posts Instagram, affiches, menus, flyers et visuels professionnels sans être graphiste. La version gratuite couvre 95% des besoins.

■ Utilise les templates gratuits — personnalise avec tes couleurs et ton logo.

Instagram

Artisanat, mode, beauté, food, coaching, boutique en ligne

Plateforme visuelle idéale pour montrer tes produits ou services. Très efficace pour les femmes de 25 à 45 ans. Les Reels (vidéos courtes) sont le format le plus diffusé actuellement.

■ Poste 2-3 fois par semaine + stories quotidiennes pour la proximité.

Facebook

Commerce local, événements, services familiaux, 35-65 ans

Toujours très actif pour les communautés locales. Les groupes Facebook permettent de toucher des clients sans publicité. La Marketplace permet de vendre localement sans frais.

■ Rejoins les groupes locaux de ta ville — propose de la valeur avant de vendre.

Systeme.io

Coaches, maman digital, vente en ligne, produits digitaux

Plateforme tout-en-un gratuite jusqu'à 2000 contacts. Tu crées des pages de vente, tunnels, formations et emails automatiques. Le meilleur point de départ pour vendre en ligne sans technicité.

■ Commence par configurer ton email de bienvenue automatique.

<p>Shopify</p>	<p>Boutique en ligne, artisanat, revente, produits physiques</p>
<p>Boutique en ligne professionnelle à partir de 27€/mois. Simple à configurer, connexion directe avec Instagram et Facebook Shopping.</p>	<p>■ Idéal si tu vends des produits physiques régulièrement.</p>
<p>WordPress</p>	<p>Tout business ayant besoin d'un site professionnel</p>
<p>Plateforme de création de site la plus utilisée au monde. Plus flexible que Shopify, idéal pour les sites vitrines, blogs et portfolios. Nécessite un hébergement (OVH, Hostinger ~3-8€/mois).</p>	<p>■ Choisis WordPress si tu veux un site sur mesure. Shopify si tu veux vendre.</p>
<p>Etsy</p>	<p>Artisanat, bijoux, bougies, couture, décoration, papeterie</p>
<p>Marketplace spécialisée dans l'artisanat et les produits faits main. Le marché existe déjà — tu profites d'une audience qui cherche exactement ce que tu fais.</p>	<p>■ Commence par Etsy pour tester — crée ta boutique Shopify quand tu as des ventes régulières.</p>
<p>Calendly</p>	<p>Coaches, prestataires de services, kinés, consultants</p>
<p>Prise de rendez-vous automatique. Tu partages un lien, le client choisit un créneau disponible, c'est confirmé automatiquement.</p>	<p>■ Intègre le lien dans ta bio Instagram et ta signature email.</p>
<p>WhatsApp Business</p>	<p>Commerce local, traiteur, gîte, artisan, tout business de proximité</p>
<p>Version professionnelle de WhatsApp. Catalogue de produits, messages automatiques, statut de commande.</p>	<p>■ Active les messages automatiques pour les heures de fermeture.</p>
<p>Meta Ads</p>	<p>Tout business prêt à investir 5-10€/jour</p>
<p>Publicité ciblée sur Facebook et Instagram. Tu choisis qui voit ta pub : âge, zone géographique, centres d'intérêt. 5€/jour peut générer des résultats si ton offre est claire.</p>	<p>■ Commence par booster un post qui fonctionne déjà bien organiquement.</p>
<p>Google Ads</p>	<p>Commerce local, services, tout business avec site web</p>
<p>Apparaît quand quelqu'un cherche exactement ce que tu proposes. Plus cher que Meta Ads mais l'intention d'achat est plus élevée.</p>	<p>■ Idéal pour les services locaux avec forte demande de recherche.</p>

Pinterest

Mode, déco, bijoux, alimentation, coaching, organisation

Moteur de recherche visuel. Un contenu bien optimisé peut générer du trafic pendant des années.

■ Crée des tableaux thématiques et épingle régulièrement.

ChatGPT / Claude

Tout le monde

Assistants IA pour créer du contenu 3 à 5 fois plus vite. Posts Instagram, emails, descriptions de produits, idées de contenu. Tu gardes ta voix — l'IA t'aide à formuler. Gratuit en version de base.

■ Donne-lui des exemples de ta façon d'écrire pour qu'il s'adapte à ta voix.

LES OUTILS QUE J'UTILISE DÉJÀ

LES 2 OUTILS QUE JE VEUX METTRE EN PLACE EN PRIORITÉ

Choisis selon ton secteur — pas tous à la fois

ÉTAPE 5 / 8

Les réseaux sociaux — lequel est fait pour toi ?

Chaque réseau touche une audience différente. Il ne s'agit pas d'être partout — mais d'être au bon endroit, avec le bon message, pour la bonne personne.

Instagram

CIBLE : Femmes 25-45 ans, visuel, achat impulsif

Idéal pour les produits visuels (bijoux, bougies, vêtements, food) et les services. Les Reels sont le format le plus diffusé. Poste régulièrement photos de qualité + stories pour la proximité.

■ Si ta cible est une femme entre 25 et 45 ans qui aime s'inspirer — Instagram est ton réseau principal.

Facebook

CIBLE : Tout public 30-65 ans, communautés locales

Très efficace pour les communautés locales et les groupes thématiques. La Marketplace permet de vendre sans frais. Idéal pour les 35 ans et plus.

■ Rejoins les groupes locaux de ta ville et apporte de la valeur avant de vendre.

Pinterest

CIBLE : Femmes 25-50 ans, inspiration et projets

Moteur de recherche visuel. Les gens cherchent de l'inspiration pour leurs projets. Un pin optimisé peut générer du trafic pendant 2 à 3 ans.

■ Idéal pour boutiques, artisanat, coaching et tout ce qui touche à l'inspiration.

TikTok

CIBLE : Jeunes adultes 15-35 ans, contenu rapide et divertissant

Portée organique encore très élevée. Contenu authentique, éducatif ou divertissant. Idéal si tu cibles les moins de 35 ans et que tu es à l'aise en vidéo.

■ Filme des coulisses, des transformations, des tutoriels rapides.

WhatsApp Business

CIBLE : Ton audience qui te connaît déjà

Communication directe avec tes clients existants. Listes de diffusion, catalogue de produits, messages automatiques.

■ WhatsApp est pour fidéliser tes clients existants — pas pour en trouver de nouveaux.

LinkedIn

CIBLE : Professionnels et entreprises B2B, 30-55 ans

Le réseau professionnel par excellence. Si tu vends à des entreprises ou des managers, LinkedIn est essentiel.

■ Indispensable pour les coaches, consultants et formateurs qui vendent aux professionnels.

YouTube

CIBLE : Tous publics, contenu long et éducatif

Deuxième moteur de recherche mondial. Si tu crées des vidéos explicatives, YouTube génère du trafic long terme.

■ Idéal pour les experts qui veulent construire une autorité dans leur domaine.

Google (référencement naturel)

CIBLE : Tous publics, intention d'achat forte

Avoir un site référencé te permet d'apparaître quand quelqu'un cherche ce que tu proposes. Stratégie long terme (3-6 mois) mais trafic qualifié en continu.

■ Google est le seul canal où les gens te cherchent avec une vraie intention d'achat.

Snapchat

CIBLE : Jeunes 13-25 ans uniquement

Réseau de messagerie éphémère pour les adolescents et jeunes adultes.

■ À utiliser uniquement si ton public cible est explicitement entre 13 et 25 ans.

LES RÉSEAUX QUE J'UTILISE DÉJÀ

Note aussi depuis combien de temps et à quelle fréquence tu publies

LE RÉSEAU QUE JE VEUX DÉVELOPPER EN PRIORITÉ — ET POURQUOI

Choisis 1 seul réseau à développer vraiment bien avant d'en ajouter un autre

ÉTAPE 6 / 8

Mes partenaires & mon réseau

Les partenariats stratégiques peuvent générer plus de clients que la publicité payante. Un partenaire idéal sert la même clientèle que toi — sans concurrence directe.

MES PARTENAIRES ACTUELS (SI TU EN AS)

Personnes ou entreprises qui te recommandent déjà ou avec qui tu travailles

PARTENAIRES IDÉAUX QUE JE VEUX CONTACTER

Qui sert la même clientèle que toi — qui serait gagnant à te recommander ?

COMMENT JE VAIS LES CONTACTER

Message personnel, email, rencontre, événement local...

PARTENAIRES IDÉAUX PAR SECTEUR

Fleuriste

- Organismes de mariages et événements
- Photographes de mariage
- Salles de réception, châteaux, quintas
- Boutiques mariage et papeterie
- Pompes funèbres
- Wedding planners et agences événementielles

Coach, consultant, formateur

- Comptables et experts-comptables
- Avocats et notaires
- Chambres de commerce et associations d'entrepreneurs
- Espaces de coworking
- Autres coaches complémentaires
- Plateformes e-learning

Restaurant, traiteur, food truck

- Salles de réception et quintas
- Entreprises locales
- Organismes de mariages
- Offices de tourisme et hôtels
- Associations et mairies
- Épicerie fines et cavistes

Artisanat, bijoux, bougies, couture, savons

→ Boutiques de cadeaux et concept stores (dépôt-vente)

→ Photographes (collaborations shooting)

→ Organisateur de marchés artisanaux

→ Blogueurs et créateurs de contenu

→ Instituts de beauté, coiffeurs (dépôt-vente)

→ Autres artisans pour coffrets cadeaux communs

Gîte, quinta, chambre d'hôtes

→ Photographes de mariage

→ Traiteurs et restaurants locaux

→ DJ, musiciens, animateurs

→ Wedding planners

→ Offices de tourisme

→ Fleuristes et décorateurs

→ Agences immobilières locales

Services à la personne, bien-être

→ Médecins, kinés, ostéopathes

→ Salles de sport et clubs sportifs

→ Pharmacies locales

→ Entreprises (massage et bien-être au travail)

→ Associations et comités d'entreprise

→ Hôtels et spas

Commerce en ligne, revente, boutique digitale

→ Influenceurs et créateurs de contenu dans ta niche

→ Blogs et sites thématiques

→ Autres boutiques complémentaires

→ Groupes Facebook de ta niche

→ Journalistes et magazines en ligne

ÉTAPE 7 / 8

Ma stratégie de contenu

Le contenu sert à attirer, convaincre et fidéliser. La régularité bat la quantité. 1 post/semaine constant vaut mieux que 7 posts puis silence.

LA RÈGLE DES 3 TYPES DE CONTENU

TYPE	PROPORTION	EXEMPLES CONCRETS
Utile	40 %	Conseils de ton métier · Astuces pratiques · FAQ · Tutos rapides · Infos utiles pour ta cible
Humain	30 %	Ton histoire · Tes coulisses · Tes valeurs · Tes doutes et fiertés · Ce qui te rend unique
Vente	30 %	Présentation offres · Témoignages clients · Avant/après · Appel à l'action · Promotions

EXEMPLES DE CONTENU POUR CHAQUE TYPE

Contenu UTILE — idées génériques adaptables
→ Montre ton espace de travail ou ta boutique avec une astuce pratique
→ "Ce que je vérifie toujours avant de [faire ton service/produit]"
→ "3 choses à savoir avant d'acheter [ton type de produit]"
→ "La question que me posent le plus souvent mes clients — voici ma réponse"
→ "L'erreur que font 90% des gens quand ils [problème que tu résous]"

Contenu HUMAIN — idées génériques adaptables
→ "Pourquoi j'ai lancé ce business" — ton histoire en 5 lignes
→ Une photo coulisses avec ce que tu faisais ce matin
→ "Ce qui me rend fière dans mon travail cette semaine"
→ "Un moment difficile — et ce que j'en ai appris"
→ "Avant / après" de ton propre parcours ou d'un client

Contenu VENTE — idées génériques adaptables

→ "Tu cherches [problème] ? Voilà ce que je propose."

→ Témoignage client (avec sa permission) + résultat obtenu

→ Photo de ton produit/service avec le prix affiché clairement

→ "J'ai encore 2 places ce mois-ci — intéressé·e ?"

→ "Avant/après" d'un client — le problème + la solution + le résultat

MES 3 IDÉES DE POSTS POUR CETTE SEMAINE (1 PAR TYPE)

1 utile + 1 humain + 1 vente

MA FRÉQUENCE RÉALISTE (1/SEMAINE · 2-3/SEMAINE · QUOTIDIEN)

MON CALENDRIER ÉDITORIAL — 4 SEMAINES

U = Utile · H = Humain · V = Vente

	LUNDI / MARDI	MERCREDI / JEUDI	VENDREDI / SAM
Semaine 1			
Semaine 2			
Semaine 3			
Semaine 4			

MON IDÉE DE CONTENU RÉCURRENT (EX : CONSEIL DU LUNDI)

ÉTAPE 8 / 8

Mes blocages & mes priorités

Identifie ce qui t'empêche vraiment d'avancer. Une seule priorité par mois. Pas dix.

CE QUI ME BLOQUE LE PLUS EN CE MOMENT

Technique ? Temps ? Pas de stratégie ? Peur de vendre ? Pas assez visible ? Offre pas claire ?

MA PRIORITÉ NUMÉRO 1 POUR LES 30 PROCHAINS JOURS

Une seule — qu'est-ce qui changerait le plus si tu le réglais ?

CE DONT J'AURAIS BESOIN POUR Y ARRIVER

Compétences ? Temps ? Budget ? Accompagnement ?

QUESTIONS DE CLARIFICATION — OÙ EN ES-TU ?

- Je sais exactement ce que je vends et à qui
- Mon client idéal peut me trouver facilement en ligne
- J'ai un moyen simple pour que les gens achètent ou me contactent
- Je publie du contenu de façon régulière (même 1 fois par semaine)
- Je connais les 2-3 outils adaptés à mon activité
- J'ai identifié mes partenaires potentiels
- Je suis à l'aise pour parler de mon prix et de mes offres

PLAN D'ACTION 30 JOURS — EXEMPLE

À titre indicatif — adapte à ta situation et ta priorité numéro 1.

SEMAINE 1 — Les bases indispensables

- Compléter ou créer ma fiche Google Business (photos, description, horaires)
- Rédiger mon offre en une phrase : "J'aide [qui] à [quoi] grâce à [comment]"
- Publier mon premier post de présentation sur Instagram ou Facebook
- Lister mes 3 partenaires idéaux à contacter ce mois-ci

SEMAINE 2 — Visibilité & premiers contacts

- Demander 3 avis Google à des clients satisfaits (message personnel)
- Contacter un partenaire potentiel (sans pression, en proposant de la valeur)
- Créer un visuel professionnel avec Canva pour mon offre principale
- Configurer mon lien de réservation ou paiement (Calendly, Stripe, PayPal)

SEMAINE 3 — Le système qui travaille pour toi

- Créer ma page de capture ou mon formulaire de contact
- Configurer mon email de bienvenue automatique sur Systeme.io
- Planifier mes posts de la semaine suivante en avance (Meta Business Suite)
- Tester mon parcours client : est-ce facile d'acheter ou me contacter ?

SEMAINE 4 — Analyser, ajuster, recommencer

■ Vérifier mes statistiques : quel contenu a généré le plus de messages ou ventes ?

■ D'où viennent mes contacts ou clients ce mois-ci ?

■ Contacter un deuxième partenaire potentiel

■ Définir ma priorité numéro 1 pour le mois prochain

MON PLAN D'ACTION PERSONNEL — 30 JOURS À REMPLIR

Complète avec tes propres actions — adaptées à ton activité et ta priorité réelle.

MA PRIORITÉ NUMÉRO 1 CE MOIS-CI

MON OBJECTIF MESURABLE À LA FIN DU MOIS

Ex : 5 avis Google · 8 posts publiés · email bienvenue configuré · 3 partenaires contactés

SEMAINE 1 — Mes 4 actions

- _____
- _____
- _____
- _____

SEMAINE 2 — Mes 4 actions

- _____
- _____
- _____
- _____

SEMAINE 3 — Mes 4 actions

■ _____

■ _____

■ _____

■ _____

SEMAINE 4 — Bilan & priorité du mois suivant

■ _____

■ _____

■ _____

■ _____

Et maintenant ?

Des questions ? Quelque chose te bloque ?

Ce workbook t'a aidé à clarifier ta situation. Mais chaque business est différent — et ce qui fonctionne pour toi, ça se construit selon ta réalité, ton activité et tes objectifs.

Si tu veux un plan adapté spécifiquement à ton business — je suis là. Commence par un appel gratuit de 45 minutes.

COACHING STRATÉGIQUE 1:1 · 147 €

2h de visioconférence + Feuille de route personnalisée + 1 semaine suivi WhatsApp · En français ou en portugais

Réserve ton appel stratégique gratuit — 45 min

■ Réserver mon appel stratégique gratuit — 45 min

◆ Réserver mon coaching 2h — 147 €

■ Me suivre sur Instagram

■ Me contacter sur WhatsApp

Imprime ce PDF pour commencer à remplir — ou garde-le sur ton téléphone et remplis-le directement.