

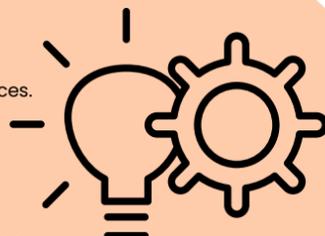
# QUAND NOUS DÉCIDONS ENSEMBLE DE METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE MARKETING, C'EST UN VRAI TRAVAIL D'ÉQUIPE. VOICI LES ÉTAPES :

## 1. FAISONS CONNAISSANCE, JE T'ÉCOUTE

Avant de se lancer, je vous pose plein de questions pour bien cerner à la fois :

- votre marque et votre entreprise : son histoire, ses valeurs, ses produits ou services.
- votre client cible : qui sont vos clients idéaux, leurs envies, leurs problèmes.
- vos objectifs : plus de ventes, plus de visibilité, ou fidéliser votre clientèle ?

C'est une étape un peu comme un premier rendez-vous : on met tout sur la table pour partir sur de bonnes bases. Aussi, quelles sont peut-être vos problématiques ?



## 2. ANALYSONS CE QUI EXISTE DÉJÀ

Je passe tout en revue :

- votre présence en ligne et vos contenus (site web, réseaux sociaux...).
- les points forts à améliorer. Que fait la concurrence ?

L'idée, c'est de voir ce qui fonctionne et ce qu'on peut rendre encore meilleur.

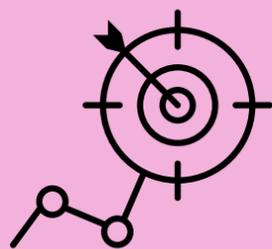


## 3. DÉFINISSONS LE TON ET LE MESSAGE

Dans cette étape, nous décidons comment va-t-on parler à votre public.

Le message doit être clair :

ce que vous proposez comme produit et/ou service, et pourquoi il faut l'avoir.

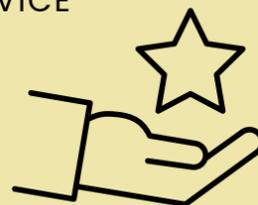


## 4. CRÉONS UNE STRATÉGIE SUR-MESURE ET DE QUALITÉ POUR MIEUX VENDRE VOTRE PRODUIT OU SERVICE

Une fois le message clair, on passe à l'action :

- quels contenus produire (articles, emails, page de vente, posts, vidéos, newsletters...) ?
- sur quels canaux diffuser (home page, réseaux sociaux, blog, emailing) ?

Je vous aide à bâtir un calendrier éditorial pour organiser tout ça dans le temps.

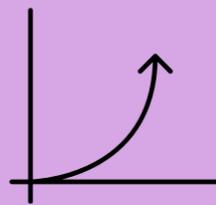


## 5. JE RÉDIGE DU CONTENU QUI DÉCHIRE

C'est ici que la magie opère. Je m'occupe de :

- rédiger des contenus et textes percutants, adaptés à chaque format.
- d'optimiser le contenu pour le SEO (bonjour les mots-clés bien placés).
- d'ajouter de l'émotion pour que les clients ciblés se sentent concernés.

Un bon texte, c'est avant tout une bonne accroche qui donne envie de cliquer, puis de lire, et enfin passer à l'action.



## 6. TESTONS ET J'AJUSTE

Pas question de s'arrêter là. Une fois le contenu en ligne, on regarde ce qui marche :

- quels sont les articles ou emails qui cartonnent ?
- quels sont les points d'amélioration ?

J'ajuste les textes en fonction des retours pour toujours mieux toucher votre public.



## 7. COLLABORONS SUR DU LONG TERME

Mon travail de copywriter ne s'arrête jamais vraiment. Je continue de :

- créer du contenu frais et engageant.
- suivre les tendances pour rester pertinent.
- proposer des idées nouvelles pour booster vos ventes.



## 8. LE MÉTIER DE COPYWRITER

Le métier de copywriter, c'est un peu comme un chef d'orchestre des mots : il écoute, comprend, propose, rédige et ajuste pour transformer tes idées en actions concrètes.

Et surtout, on travaille main dans la main pour atteindre les objectifs dans une ambiance sympa et productive.

