

---

## Plan de développement Web et Réseaux Sociaux

---

Renseignez les paragraphes ci-dessous pour vous aider à déterminer l'activité précise que vous allez mettre en avant, les objectifs à vous fixer et le planning de publication.

### 1. Votre activité principale

---

Identifiez quelques acteurs majeurs dans votre domaine d'activité et regardez ce qu'ils mettent en avant. Utilisez ces informations pour définir VOTRE activité principale.

*Activité identifiée #1 :*

*Activité identifiée #2 :*

*Activité identifiée #3 :*

*Mon choix final est de privilégier l'activité # ...*

### 2. Votre Mission

---

Posez-vous ces 3 questions :

- quelle est mon audience type
- qu'est-ce que je vais donner (conseils, références, études de cas, idées, etc.)
- quel sera l'apport pour mon audience : comment je vais influencer sur la vie de mes contacts, qu'est-ce que ça va changer pour eux ?

*Mon audience type :*

*Qu'est-ce que je vais donner:*

*Qu'est-ce que je vais apporter :*

### Votre objectif principal

---

Définissez votre objectif principal en utilisant un verbe, une mesure et une date d'échéance.

Exemples :

- vendre un reportage photo par mois au 31 décembre 2014
- augmenter le chiffre d'affaires de mon activité de 15% au 1er Janvier 2015
- vendre 10 prestations de conseils d'ici au 31 décembre 2014

- augmenter de 20% le nombre d'opportunités commerciales dans mon pipeline du quatrième trimestre 2014

*Mon objectif :*

*[verbe]*

*[le quoi]*

*[la mesure]*

*[l'échéance]*

*Mon objectif principal est :*

## **Le périmètre de votre activité**

---

Définissez le nombre de domaines que vous allez aborder. N'allez pas au-delà de 5. Si vous créez un blog, créez 5 catégories pour limiter les sujets traités et ne sortez pas de ce cadre imposé.

*Thème #1 :*

*Thème #2 :*

*Thème #3 :*

*Thème #4 :*

*Thème #5 :*

## **Votre planning**

---

Listez ici les publications et contenus (textes, photos, vidéos) à créer et fixez une date de publication pour chaque sujet. Faites un planning pour le premier mois pour commencer et fixez-vous un rythme que vous savez tenir.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.
- 16.
- 17.
- 18.
- 19.
- 20.
- 21.
- 22.
- 23.
- 24.
- 25.
- 26.
- 27.
- 28.
- 29.
- 30.

## **Mesurez les résultats**

---

Utilisez les quelques règles ci-dessous :

- si vous cherchez à être un expert reconnu, comptez le nombre de questions et demandes d'interventions reçues
- si vous cherchez à établir des relations de confiance à long-terme avec vos contacts, mesurez le nombre d'abonnés à vos publications (liste mail, fans, followers, etc.)
- si votre objectif est de vendre, mesurez le nombre de nouvelles opportunités générées
- si votre objectif est de gagner en réputation, mesurez le nombre de commentaires, de likes, de partages reçus
- si votre objectif est d'être recruté, mesurez le nombre de propositions reçues

*Par semaine (selon la nature de votre activité)*

- *contenus publiés sur mon blog :*
- *messages postés sur les réseaux sociaux :*
- *nombre d'abonnés à ma liste mail :*
- *nombre de contacts*
  - *Facebook : .....*
  - *Twitter .....*
  - *LinkedIn .....*
  - *Autre réseau .....*
- *nombre de commentaires reçus sur le blog :*
- *nombre de questions reçues :*
- *nombre d'opportunités de vente générées :*
- *nombre de propositions reçues :*

*Modifications à apporter à mes publications :*