



1ER SOCLE : LE POSITIONNEMENT

1

CONNAÎTRE VOS CONCURRENTS

Etape incontournable, nous mènerons une étude de votre marché pour savoir où vous mettez les pieds ;)

2

COMPRENDRE VOS CLIENTS CIBLES

Pour que votre message soit entendu, autant savoir à qui vous vous adressez et ce qu'ils attendent de vous.

3

VOUS DÉMARQUER SUR LE MARCHÉ

Là, c'est le moment de vous différencier des autres. Nous trouverons ensemble votre proposition de valeur unique !

4

STRUCTURER VOTRE OFFRE

Pour clarifier votre pitch de vente, nous structurerons votre offre car clarté -> cohérence -> confiance -> vente

HELLO@BIZBOOSTHER.COM

POUR PLUS D'INFORMATIONS



2ÈME SOCLE : LA VISIBILITÉ

5

DÉFINIR VOS CANAUX DE COM'

Vous n'irez plus sur tous les fronts, en même temps. C'est fini, ça ! On se concentre sur des canaux pertinents.

6

FIXER VOTRE STRATÉGIE DE CONTENU

Publier, n'importe quand, n'importe comment. C'est du passé aussi. Nous allons construire une vraie stratégie de contenu.

7

CONVERTIR GRÂCE À VOTRE SITE WEB

Tout est pensé minutieusement : la page d'accueil, la page "à propos", la page de vente, la page de blog...

8

LANCER VOTRE NEWSLETTER

Cela deviendra, pour vous, un vrai outil de com', pour construire une relation de confiance avec vos abonnés.

HELLO@BIZBOOSTHER.COM

POUR PLUS D'INFORMATIONS



3ÈME SOCLE : L'IMAGE DE MARQUE

9

DÉFINIR L'IDENTITÉ DE VOTRE MARQUE

Le nom de votre marque, son slogan, votre pourquoi, votre mission, et tout ce qui permet de vous reconnaître

10

CRÉER SON IDENTITÉ VISUELLE

Cohérence entre ce que vous dites et le paraître de votre marque. C'est l'objet de la 10ème semaine du programme.

11

FAIRE VOS SUPPORTS DE COM'

Nous allons harmoniser, ensemble, vos supports de com' pour créer de la cohérence. Cohérence -> vente

12

FIDÉLISER VOTRE AUDIENCE

Avoir une audience, c'est bien. La conserver, c'est encore mieux, pour qu'elle s'engage sur le long terme à vos côtés.

HELLO@BIZBOOSTHER.COM

POUR PLUS D'INFORMATIONS