

# Feuille de Route de votre activité sur Internet

## 1 Votre client idéal

Toutes ces personnes dont vous voulez résoudre l'un des problèmes, disposées à investir dans votre solution et qui peuvent se le permettre.

## 2 Quelle est votre promesse

Quels résultats et bénéfices voulez-vous les aider à obtenir ? En quoi êtes vous différent de la concurrence ?

## 3 Votre positionnement

Avez-vous un positionnement intermédiaire ou premium ? (Évitez de vous positionner comme «low cost» ou comme le moins cher du marché).

## 4 Votre ton et personnalité

Pour quel ton optez-vous ? Etes-vous sérieux et grave ou plutôt jovial et spontané ? (Ici il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse.)

## 5 Votre Marketing de Contenu

Mettez en place votre blog et newsletters pour créer une connexion avec vos abonnés et asseoir votre crédibilité.

## 6 Optimisez votre site

Créez votre site internet avec des formulaires d'inscription pour capter les emails (de vos clients potentiels).

## 7 Appliquez toutes les étapes précédentes

Dans vos textes, sur votre site, bref dans toute votre communication...

## 8 Définissez votre message Marketing

1. Pour qui je travaille
2. Quels problèmes ont-ils ?
3. Quelle solution je leur apporte ?

## 9 Vos stratégies de visibilité pour générer du trafic et des prospects

SEO, réseaux sociaux, publicité en ligne, webinars, partenariats etc.

## 10 Quels sont vos actions de vente ?

Lancements, promotions, emails automatiques de relance etc.'

## 11 Plannifiez votre plan d'actions

Doivent apparaître toutes vos stratégies de visibilité et d'actions de vente.

## 12 Exécutez-le !

La théorie ne sert à rien sans la pratique ! Passez à l'action, c'est la seule manière d'obtenir des résultats ;)