Desjeux® Créations
Agence conseil en Communication et en Formations

Prévisionnel action de communication & type d'outil (mutlicanal traditionnelle et numérique)

Toujours communiquer au moment opportun - apporter une solution dans la période où votre contact a besoin de vos services - Un moment avant pour vous laisser le temps de mettre en action le projet pour que votre travail soit finaliser le jour J - anticiper les délais de réalisation du produit ou service)

Objectif de l'action & indicateurs de performance associés (pour calcluler le ROI des actions)	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	septembre	octobre	novembre	décembre
Fidélisation												
Anniversaire : adresser un message à la date anniversaire et/ou X mois avant le projet réalisé pour un client l'année précédente - pour relancer la demande	Campagne emailing et/ou marketing traditionnelle (print)	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing	Campagne emailing
Indicateur 1 suivi de commande sur la même période (indiquer le nombre de visite mensuelle de chaque client pour chaque activité ou service)												
indicateur 2 augmentation ou baisse du CA et de la marge nette sur la même période												
indicateur 3 inscription / désinscription à la news letter												
Les "maronniers" : dans votre métier il y a au moins une information par saison importante (la rentrée de septembre, la fin d'année, le printemps, le début de l'été…) communiquer au moins une fois par saison sur des conseils et/ou des actualités en lien avec votre activité. (https://www.merci-facteur.com/dates-des-fetes.php)	Envoyer les vœux - épiphanie galette des rois (actions print et digital)	Saint valentin et nouvel an chinois	printemps - Saint patrick - fête des grands-mères	1er avril	fête du travail - fête des mères	été - fête des pères - bien préparer ses vacances	bien profiter de ses vacances	bien profiter de ses vacances	rentrée scolaire	Fête des grands pères - halloween	toussaint - Sainte catherine	Saint nicolas - hiver - noël - Saint Sylvestre
Indicateur 4 nombre commande (CA) suite à la promotion et/ou l'offre liée aux marronniers												
Publicité / actions commerciales												
Une promotion, une offre exceptionnelle, un nouveau produits ou service. Communiquer sur votre différence par rapport aux concurrents. Au moment opportun et anticipez vos délais de fabrication / réalisation et mise en œuvre du service.	En fonction de votre activité réalisation d'outils print (flyer & dépliant promo, affiche, annonce presse, publicité médias, catalogues produits…) et digital (réseaux sociaux, campagne pub display, vidéo promo…)											
Indicateur 5 augmentation des ventes après la parution de la pub												
indicateur 6 nombre de client en plus après diffusion de la promo												
Action de parainage - inviter vos clients à vous adresser des prospects (en retour offrez un cadeau, une remise à votre client apporteur d'affaire)	Campagne emailing et/ou courrier postal (print)	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins	Envoi emailing par vos soins
Indicateur 7 nombre commande (CA) suite à l'opératoin parainage												
indicateur 8 nombre de NOUVEAUX clients après l'opération												
Image												
parler des valeurs de l'entreprise	Journal interne, relations presse & campagne emailing et déclinaison sur les réseaux sociaux et sur le site web											
Description de votre savoir-faire (lister toutes vos compétences, prestations, services)												
Les caractéristiques et avantages qui vous démarquent de votre voisin												
La vision de votre métier												
24h dans la vie d'un service												
Une description dans le détail de chacune de vos activités (zoom sur activité 1, activité 2…)												
Témoignage d'un salarié sur son métier, son activité pour mettre en avant son savoir-faire												
participation à un salon / évènement / portes ouvertes / foire / conférence …												
Indicateur 9 nombre de visiteur le jour d'un évènement												
Indicateur 10 nombre de produit vendu le jour J et le chiffre d'affaires sur l'évènement												
Indicateur 11 Les retombés médias autour de l'évènement (nombre d'articles dans la presse, sur le web, interview radio...)												
Indicateur 12 nombre de contacts utiles et RDV réalisés suite à l'évènement												
Notoriété												
Mise à jour du site responsive sur les sujets suivant et action 360° pour optimiser le webmarketing												
parler de l'actualité de l'entreprise / association / collectivité au travers des sujets suivant :												
sponsoring - mécénat - exposition - showroom - témoignages clients	Campagne emailing et déclinaison sur les réseaux sociaux											
indicateur 13 taux de lecture / ouverture de la news letter												
association / groupement professionnelle auxquelles l'entreprise adhère	Campagne emailing et déclinaison sur les réseaux sociaux											
indicateur 14 taux de lecture / ouverture de la news letter												
portes ouvertes	Invitation VIP papier à vos clients et prospects											
indicateur 15 nombre de visiteur le jour d'un évènement												
information sur les évolutions juridique ou avantages fiscaux liés à votre secteur d'activité	Campagne emailing et déclinaison sur les réseaux sociaux											
indicateur 16 inscription / désinscription à la news letter												
une médaille, une réussite, un concours d'excellence, un beau projet réalisé… mettre en avant vos succès	Relations presse & campagne emailing et déclinaison sur les réseaux sociaux											
Indicateur 17 Les retombés médias suite à l'action de RP (nombre d'articles dans la presse, sur le web, interview radio…)												
une embauche, un déménagement, une innovation… mettre en avant la vie de l'entreprise	Relations presse & campagne emailing et déclinaison sur les réseaux sociaux											
indicateur 18 inscription / désinscription à la news letter												
Référencement naturel (SEO) pour créer de la visibilité sur le web. Booster sa Eréputation.	1ère étape audit du site web & définition des mots clés	2e étape Ajustement de la structure du site (technique, sémantique, ergonomique) suivant les résultat de l'audit				3e étape rédaction d'article & campagne de backlinks			Rédaction d'article pour le web sur les mots clés principaux définit lors de l'audit	Campagne de lien retour backlinks sur les mots clés principaux	Rédaction d'article pour le web sur les mots clés principaux définit lors de l'audit	Campagne de lien retour backlinks sur les mots clés principaux
Indicateur 19 nombre de visiteur unique sur le site internet (trafic)												
Indicateur 20 le taux de rebond												
Indicateur 21 nombre de visiteur connus VS nouveaux visiteurs												
Indicateur 22 l'origine des visites												
Indicateur 23 le temps de lecture sur chaque page												
Rédaction article sur les réseaux sociaux (facebook, instagram, twitter, linkedin…)	Planning rédactionnel a définir sur les 12 mois en fonction de l'actualité de l'entreprise / association et des marronniers. Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)	Une publication avec photo et/ou vidéo & texte en lien (1 parution par semaine mini.)
Indicateur 24 suivi du nombre de fan & d'abonné												
Indicateur 25 taux d'engagement (commentaire / like / partage…)												