

TERANGA NUMERIQUE

1 - Etat Actuel de la structure

On a déjà formalisé la structure

On a déjà créé le site web

On a hébergé le site web

Il nous reste le lancement officiel et la recherche de nos premiers clients

2 - Formuler notre stratégie de réussite sur la base des solutions relatives aux besoins et aux limites

Stratégie de Réussite de Teranga Numérique

Objectif général

Faire de Teranga Numérique une référence sénégalaise en services numériques (création web, SEO, marketing digital, cloud, formation et coaching) en combinant innovation, visibilité et partenariats stratégiques.

1. Axe : Financement et Ressources

Objectif : Obtenir les moyens financiers et techniques nécessaires pour soutenir la croissance.

Actions clés :

Mettre en place une offre de services claire et rentable (packs de création web, maintenance, formation en ligne).

Développer une présentation professionnelle (pitch deck) pour attirer les investisseurs et partenaires.

Explorer le crowdfunding ou les prestations en partenariat (échanges services ↔ visibilité).

Indicateurs de réussite :

2 à 3 sources de financement identifiées et sollicitées.

Augmentation du budget opérationnel de 30 % en 12 mois.

2. Axe : Accompagnement et Montée en Compétence

Objectif : Renforcer les capacités managériales et commerciales de l'équipe.

Actions clés :

Participer à des programmes d'incubation ou d'accélération

Bénéficier de coaching et mentorat en stratégie de croissance.

Former l'équipe sur la vente de services numériques, la gestion client et la productivité.

Indicateurs de réussite :

1 à 2 programmes d'accompagnement intégrés.

Amélioration du taux de conversion client (+25 %).

3. Axe : Mise en Réseau et Partenariats

Objectif : Étendre la visibilité et créer un réseau solide d'alliances stratégiques.

Actions clés :

Nouer des partenariats B2B avec des agences, freelances, écoles ou associations professionnelles.

Participer à des événements tech et forums d'innovation.

Créer un réseau local de clients ambassadeurs pour le bouche-à-oreille.

Indicateurs de réussite :

5 à 10 partenariats stratégiques établis.

20 % des nouveaux clients issus de recommandations.

4. Axe : Outils et Performance Digitale

Objectif : Optimiser les processus internes et la performance marketing.

Actions clés :

Intégrer des outils de gestion de projet (Trello, Notion, ClickUp).

Mettre en place un CRM simple pour le suivi des prospects et clients.

Utiliser des IA (comme V0, ChatGPT, etc.) pour automatiser la création de contenu, le support et l'analyse.

Lancer une campagne de communication digitale cohérente sur les réseaux sociaux.

Indicateurs de réussite :

Hausse du trafic web et des leads de +40 %.

Réduction du temps de gestion de projet de 25 %.

5. Axe : Notoriété et Marque

Objectif : Construire une image forte, moderne et inspirante.

Actions clés :

Créer une identité visuelle cohérente (logo, charte graphique, ton de communication).

Publier régulièrement du contenu à forte valeur (articles, tutoriels, success stories).

Mettre en avant les réalisations clients sur le site et les réseaux.

Utiliser des campagnes sponsorisées ciblées sur Facebook, Instagram et LinkedIn.

Indicateurs de réussite :

5 000 abonnés cumulés sur les réseaux sociaux.

+50 % de notoriété mesurée par l'engagement en ligne.

3 - Plan d'action

Période	Objectif Principal	Actions à Mener	Responsable / Équipe	Indicateurs de Réussite
Janvier 2026	Structurer les bases de l'entreprise	- Finaliser la planification annuelle - Créer un calendrier marketing 2026 - Identifier les besoins matériels et logiciels	Direction + Équipe projet	Plan opérationnel validé + outils listés
Février 2026	Rechercher des financements	- Préparer le pitch deck & dossier de financement - Postuler à la DER et ADEPME - Identifier des investisseurs privés	Direction	2 dossiers déposés
Mars 2026	Lancer la stratégie de communication	- Refonte du site web - Création des pages officielles sur les réseaux sociaux - Publication du premier contenu corporate	Équipe marketing	Site actif + 3 publications hebdomadaires

Avril 2026	Démarrer la prospection commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Campagne email & LinkedIn - Création d'offres packagées (site web + SEO) - Formation de l'équipe à la vente 	Commercial + Coaching externe	5 nouveaux clients potentiels
Mai 2026	Renforcer la visibilité et la marque	<ul style="list-style-type: none"> - Lancer des publicités ciblées sur Meta Ads & Google - Mettre en avant 3 projets clients sur le site - Créer un storytelling sur Teranga Numérique 	Marketing + Community Manager	+1 000 abonnés cumulés
Juin 2026	Nouer des partenariats stratégiques	<ul style="list-style-type: none"> - Rencontre avec incubateurs (CTIC, Jokkolabs) - Signature de 2 accords de collaboration - Participation à un événement tech 	Direction + RP	2 partenariats signés
Juillet 2026	Optimiser la gestion interne	<ul style="list-style-type: none"> - Intégration d'un outil CRM - Utilisation d'un outil de gestion de projet (Trello, Notion) - Automatisation des tâches récurrentes 	Équipe technique	CRM opérationnel + gain de temps 20 %
Août 2026	Monter en compétences	<ul style="list-style-type: none"> - Coaching en stratégie commerciale - - Formation sur le marketing digital avancé - Session d'apprentissage IA & automatisation 	Équipe entière	100 % des membres formés
Septembre 2026	Accroître la performance marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Lancement d'une campagne d'emailing automatisée - Mesure du ROI publicitaire - Ajustement de la stratégie 	Marketing	+30 % de trafic web

Octobre 2026	Consolider la notoriété	<ul style="list-style-type: none"> - Publication de 2 témoignages clients vidéo - Création d'une newsletter mensuelle - Collaboration avec influenceurs tech locaux 	Marketing + RP	+3 000 abonnés cumulés
Novembre 2026	Évaluation & préparation croissance	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des résultats de l'année - Identifier les réussites et faiblesses - Ajuster le modèle économique 	Direction + Équipe finance	Rapport annuel complet
Décembre 2026	Bilan et relance stratégique	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation du rapport annuel - Fixer les objectifs 2027 - Plan de fidélisation clients 	Direction	Plan 2027 validé + 80 % clients satisfaits