

Plan Stratégique de Marketing Digital

“Pour optimiser la visibilité, la crédibilité et la rentabilité”

SOPHONIE J. LAUORE

Présentation rapide du profil

Qui suis-je ?

Je suis **Sophonie J. Laurore**, coach et conférencière passionnée, engagée depuis des années dans la communauté haïtienne aux USA. Reconnue pour ma forte crédibilité et mon impact positif, j'aspire à transformer mon influence en ligne en une source tangible de rentabilité.

Positionnement actuel

- **Forte crédibilité** : Connue pour mon engagement et mes valeurs
- **Impact communautaire** : Active dans le soutien et l'éducation de ma communauté
- **Faible monétisation** : Actuellement, peu de revenus générés via mes plateformes en ligne

Objectif

Bâtir une stratégie digitale claire et rentable qui maximise ma visibilité et mon engagement tout en augmentant mes revenus.

Objectifs du plan marketing

- **Renforcer ma présence digitale** de manière cohérente et stratégique
 - **Créer une stratégie de contenu** alignée avec mes valeurs et ma mission
 - **Mettre en place une offre monétisable** claire et attrayante
 - **Bâtir une communauté engagée** et fidèle qui soutient et promeut mes initiatives
-

Analyse de la situation actuelle

- **Présence sur les réseaux sociaux** : 3,7K abonnés (Facebook), engagement à améliorer
 - **Site web existant** : Présence en ligne mais peu optimisé pour la conversion
 - **Manque de structure** : Actuellement, l'offre commerciale est peu définie
-

Stratégie de positionnement de marque

- **Clarification de la mission et des valeurs** : Définir clairement les valeurs qui me guident
- **Définition de la promesse centrale** : Qu'est-ce que mes clients peuvent attendre de moi?
- **Ton de communication et image de marque** : Renforcer une image professionnelle et accessible

Plan de contenu mensuel

- **Types de contenus** : Vidéos (éducatives et inspirantes), carrousels, lives, témoignages
 - **Fréquence de publication** : 3 à 5 publications par semaine
 - **Objectifs de chaque type de contenu** :
 - Visibilité : Augmenter ma présence
 - Conversion : Transformer les visiteurs en clients
 - Engagement : Créer une interaction continue avec mon audience
-

Mise en place d'une offre signature

- **Création d'une offre phare** : Coaching, formations, masterclasses
 - **Structuration de l'offre** :
 - Objectifs : Quels résultats pour les participants ?
 - Modules : Contenu des sessions
 - Livrables : Documents, vidéos, supports de cours
 - **Stratégie de vente douce** : Utiliser le storytelling et des témoignages pour convaincre
-

Tunnel de conversion simplifié

- **Création d'une landing page claire** : Présentation concise et attractive de l'offre
 - **Capture d'e-mails** : Développement d'une base de données de potentiels clients
 - **Séquence d'e-mails** : Bienvenue et onboarding pour intégrer les nouveaux abonnés
-

Partenariats et collaborations stratégiques

- **Identifier 3 à 5 figures ou pages complémentaires** : Collaborations avec des influenceurs ou des pages ayant des valeurs similaires
 - **Créer des échanges de visibilité** : Lives, interviews, articles invités pour élargir son audience
-

Suivi, évaluation et évolution du plan

- **Indicateurs de performance** : Suivre le reach, les taux de conversion, les ventes
 - **Recommandations d'ajustement mensuel** : Ajuster les stratégies en fonction des performances
 - **Étapes futures** : Planifier les prochaines étapes pour une croissance continue
-