

Plan d'action — EnginConnect

Plan d'action (export HTML · PDF · Agenda)

Semaine 1: Lancement du projet

Objectifs

- Plateforme en ligne et opérationnelle

Tâches

- Configurer l'infrastructure cloud — tech (5.0 h • J+2) — Mettre en place les serveurs et bases de données sur le cloud.
- Déployer le site web — tech (4.0 h • J+3) — Lancer la version MVP du site sur le domaine EnginConnect.com.
- Vérifier la conformité RGPD — juridique (3.0 h • J+4) — S'assurer que le site respecte les normes RGPD.
- Créer les comptes publicitaires — marketing (2.5 h • J+2) — Ouvrir des comptes sur Google Ads et LinkedIn Ads.
- Réunion de kick-off — fondateur (1.5 h • J+1) — Organiser une réunion de lancement avec toute l'équipe.

KPIs

- Nombre de bugs critiques
- Temps de réponse du site

Semaine 2: Optimisation et marketing

Objectifs

- Premiers utilisateurs inscrits

Tâches

- Optimiser le SEO du site — marketing (4.0 h • J+3) — Améliorer le référencement naturel pour les mots-clés ciblés.
- Lancer la campagne Google Ads — marketing (3.5 h • J+2) — Démarrer une campagne publicitaire ciblée sur Google.
- Créer des contenus pour LinkedIn — marketing (3.0 h • J+3) — Préparer des posts engageants pour LinkedIn.
- Analyser le trafic du site — data (2.5 h • J+4) — Utiliser GA4 pour suivre et analyser le trafic.
- Réunion hebdomadaire — fondateur (1.5 h • J+5) — Faire le point sur l'avancement et ajuster le plan.

KPIs

- Nombre d'inscriptions
- Taux de conversion

Semaine 3: Acquisition et feedback

Objectifs

- Collecter des retours utilisateurs

Tâches

- Lancer une enquête utilisateur — support (3.0 h • J+2) — Envoyer un questionnaire aux premiers utilisateurs.
- Analyser les retours utilisateurs — produit (4.0 h • J+4) — Étudier les réponses pour améliorer le produit.
- Optimiser la page d'accueil — tech (3.5 h • J+5) — Améliorer la page d'accueil selon les feedbacks.
- Préparer une démo produit — ventes (2.5 h • J+3) — Organiser une démonstration en ligne du produit.
- Réunion hebdomadaire — fondateur (1.5 h • J+5) — Faire le point sur l'avancement et ajuster le plan.

KPIs

- Nombre de feedbacks
- Satisfaction utilisateur

Semaine 4: Croissance et partenariats

Objectifs

- Établir des partenariats stratégiques

Tâches

- Identifier des partenaires potentiels — ventes (3.0 h • J+2) — Lister des entreprises pour des partenariats stratégiques.
- Contacter les partenaires — ventes (3.5 h • J+3) — Envoyer des propositions de partenariat.
- Négocier les termes des partenariats — juridique (4.0 h • J+5) — Discuter et finaliser les conditions des partenariats.
- Mettre en place le suivi des partenaires — data (3.0 h • J+4) — Créer un tableau de bord pour suivre les performances.
- Réunion hebdomadaire — fondateur (1.5 h • J+5) — Faire le point sur l'avancement et ajuster le plan.

KPIs

- Nombre de partenariats

- Trafic généré par les partenaires