

Plan d'action — HumanBot

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

Semaine 1: Lancement initial et mise en place

Objectifs

- Établir les fondations du projet

Tâches

- Créer comptes outils marketing — marketing (2.5 h • J+2) — Créer comptes GA4, Ads, Meta/TikTok, email
- Installer balises de suivi — tech (3.0 h • J+3) — Installer Pixel/Tag Manager sur le site
- Lister mots-clés et questions clients — marketing (2.0 h • J+4) — Identifier 10 mots-clés et 10 questions clients
- Réunion de lancement — fondateur (1.5 h • J+1) — Organiser réunion kick-off avec l'équipe
- Vérification conformité RGPD — juridique (2.0 h • J+5) — Assurer conformité des données avec le RGPD

KPIs

- Nombre de comptes créés
- Installation des balises

Semaine 2: Création de contenu et préparation marketing

Objectifs

- Préparer le matériel marketing

Tâches

- Écrire page d'atterrissage — marketing (3.0 h • J+2) — Rédiger une page d'atterrissage claire et engageante
- Rédiger annonces Search — marketing (2.5 h • J+3) — Créer 2 annonces Search pour campagnes
- Préparer visuels/vidéos — marketing (3.0 h • J+4) — Créer 2 visuels/vidéos simples pour campagnes
- Réunion hebdomadaire — fondateur (1.0 h • J+5) — Organiser point hebdo pour suivi des tâches
- Validation contenu juridique — juridique (2.0 h • J+6) — Valider contenu marketing avec l'équipe juridique

KPIs

- Pages créées
- Annonces rédigées

Semaine 3: Lancement des campagnes et tests

Objectifs

- Lancer les premières campagnes marketing

Tâches

- Lancer campagnes Search et Social — marketing (3.0 h • J+2) — Démarrer petites campagnes sur Search et Social
- Activer suivi des conversions — tech (2.5 h • J+3) — Configurer le suivi des conversions sur le site
- Créer formulaire capture email — tech (2.0 h • J+4) — Mettre en place un formulaire de capture email
- Réunion hebdomadaire — fondateur (1.0 h • J+5) — Organiser point hebdo pour suivi des campagnes
- Analyse des premiers résultats — data (2.0 h • J+6) — Analyser les résultats des campagnes initiales

KPIs

- Campagnes lancées
- Suivi des conversions

Semaine 4: Optimisation et engagement client

Objectifs

- Optimiser les campagnes et renforcer l'engagement

Tâches

- Créer séquence d'accueil email — marketing (3.0 h • J+2) — Rédiger et envoyer une séquence d'accueil de 3 emails
- Activer retargeting visiteurs — marketing (2.5 h • J+3) — Configurer retargeting pour visiteurs des 30 derniers jours
- Créer tableau de bord simple — data (2.0 h • J+4) — Mettre en place un tableau de bord pour leads et coûts
- Réunion hebdomadaire — fondateur (1.0 h • J+5) — Organiser point hebdo pour optimisation des actions
- Évaluer feedback client — support (2.0 h • J+6) — Collecter et analyser le feedback des premiers clients

KPIs

- Emails envoyés

- Retargeting activé