

# Plan d'action — CoachConnect

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

## Semaine 1: Lancement initial et mise en place

### Objectifs

- Plateforme fonctionnelle et prête pour les premiers utilisateurs

### Tâches

- Configurer la plateforme — tech (10.0 h • J+5) — Finaliser les paramètres techniques et tester les fonctionnalités clés.
- Créer comptes publicitaires — marketing (3.0 h • J+3) — Ouvrir des comptes sur Google Ads et Facebook pour les campagnes.
- Rédiger contenu de lancement — marketing (5.0 h • J+4) — Préparer le contenu pour la page d'accueil et les réseaux sociaux.
- Vérifier conformité RGPD — juridique (2.0 h • J+2) — S'assurer que la plateforme respecte les normes de protection des données.
- Organiser réunion de kick-off — fondateur (1.5 h • J+1) — Réunir l'équipe pour aligner les objectifs et les tâches.

### KPIs

- Nombre de coachs inscrits
- Nombre de séances réservées

## Semaine 2: Marketing et acquisition de coachs

### Objectifs

- Augmentation du nombre de coachs et de la visibilité

### Tâches

- Lancer campagne publicitaire — marketing (4.0 h • J+2) — Débuter les campagnes sur Google et Facebook pour recruter des coachs.
- Rédiger articles de blog — marketing (6.0 h • J+3) — Publier des articles sur les avantages du coaching personnalisé.
- Contacter salles de sport — ventes (5.0 h • J+4) — Établir des partenariats avec des salles locales pour augmenter la visibilité.
- Mettre à jour la FAQ — support (2.0 h • J+2) — Ajouter des questions fréquentes sur le site pour informer les utilisateurs.
- Analyser les premiers retours — produit (3.0 h • J+5) — Collecter et analyser les feedbacks des premiers utilisateurs.

## KPIs

- Nombre de coachs inscrits
- Taux d'engagement sur les réseaux

## Semaine 3: Optimisation et engagement utilisateur

### Objectifs

- Amélioration de l'expérience utilisateur et fidélisation

### Tâches

- Optimiser l'interface utilisateur — tech (8.0 h • J+4) — Améliorer l'UX/UI en fonction des retours des utilisateurs.
- Lancer programme de fidélité — marketing (4.0 h • J+3) — Mettre en place un programme pour encourager les réservations répétées.
- Organiser webinaire — marketing (5.0 h • J+5) — Planifier un webinaire pour présenter les avantages de CoachConnect.
- Analyser données d'utilisation — data (3.0 h • J+2) — Utiliser les données pour identifier les comportements des utilisateurs.
- Réunion de suivi hebdomadaire — fondateur (1.5 h • J+1) — Discuter des progrès et ajuster les stratégies si nécessaire.

## KPIs

- Taux de rétention
- Satisfaction utilisateur

## Semaine 4: Évaluation et ajustements stratégiques

### Objectifs

- Évaluer les performances et ajuster les stratégies

### Tâches

- Évaluer les campagnes publicitaires — marketing (4.0 h • J+3) — Analyser les performances et ajuster les budgets si nécessaire.
- Réviser les partenariats — ventes (3.0 h • J+4) — Évaluer l'efficacité des partenariats avec les salles de sport.
- Plan de communication ajusté — marketing (5.0 h • J+5) — Adapter la stratégie de communication en fonction des retours.
- Préparer rapport de performance — data (3.0 h • J+5) — Rédiger un rapport détaillé sur les performances du lancement.
- Réunion de bilan — fondateur (2.0 h • J+1) — Réunir l'équipe pour discuter des résultats et des prochaines étapes.

## KPIs

- Amélioration des KPI initiaux

- Feedback positif