

Plan d'Action Marketing Qualisoft - 12 Mois

Mois 1 - Positionnement & Préparation

- Finaliser l'identité visuelle (logo, charte graphique)
- Refonte du site web (vitrine, responsive, SEO-friendly)
- Réécriture de l'offre commerciale (clarté, bénéfices, segmentation)
- Création des comptes pro sur LinkedIn, Facebook, X, Instagram
- KPI : Site web en ligne, 4 réseaux sociaux actifs, nouveau pitch dispo

Mois 2 - Lancement & Visibilité

- Relance clients/prospects, publications réseaux & presse locale
- Mini-campagne Facebook/Instagram ciblée
- Mise en ligne de 2 vidéos (présentation + témoignage)
- KPI : +500 visites site/mois, 10 demandes contact, 5 RDV commerciaux

Mois 3 - Développement de l'Autorité

- Blog avec 2 articles techniques/mois
- Conseils digitaux hebdos sur LinkedIn
- Intervention dans 1 webinaire ou événement local
- KPI : 100 abonnés LinkedIn, 30 interactions hebdo

Mois 4 - Acquisition ciblée

- Emailing ciblé, aimant à lead (e-book), chatbot site web
- KPI : 50 téléchargements e-book, 15 leads générés

Mois 5 - Réseau & Partenariats

- 2 partenariats locaux, participation à 1 salon, ambassadeurs clients
- KPI : 2 partenariats signés, 3 ambassadeurs engagés

Mois 6 - Campagne Notoriété Digitale

- Campagne YouTube/TikTok, contenu sponsorisé LinkedIn
- Publication livre blanc
- KPI : 10k impressions vidéos, 500 téléchargements livre blanc

Mois 7-9 - Fidélisation

- Newsletter bimensuelle, programme de fidélité, enquête NPS
- KPI : NPS > 8/10, 3 témoignages clients

Mois 10-11 - Montée en gamme

- Offre PME, espace client, module de formation e-learning
- KPI : 5 ventes Express, 50 inscrits e-learning

Mois 12 - Bilan & Planification

- Analyse annuelle, réunion stratégique, plan 2026
- KPI : Rapport partagé, feuille de route validée