



CHALLENGE

24 JOURS

**POUR BOOSSTER VOTRE
BUSINESS**

Bienvenue dans ce challenge pensé pour les dirigeants de petites entreprises qui veulent avancer un petit pas par jour, sans y passer des heures.

Chaque idée peut être réalisée en 10 à 20 minutes, sans compétences techniques particulières.

Ces actions simples, répétées, peuvent transformer votre visibilité, votre image professionnelle et votre chiffre d'affaires.

JOUR

01

Optimisez votre page d'accueil : clarifiez instantanément votre message

Votre page d'accueil est la vitrine numérique de votre entreprise. C'est souvent le premier contact entre vous et un futur client. En quelques secondes, le visiteur doit comprendre à qui vous vous adressez, ce que vous proposez et le bénéfice concret qu'il peut obtenir. Un message clair et direct renforce immédiatement la confiance et augmente vos chances d'obtenir un appel, une demande de devis ou un rendez-vous, que vous soyez artisan, commerçant, indépendant ou dirigeant d'une TPE.

Objectif du jour 🎯

Créer une phrase d'accroche simple, précise et orientée client, qui résume l'essentiel : votre cible, votre service et le résultat concret que vous apportez.

Prérequis

- Identifier clairement votre clientèle principale.
- Savoir formuler le problème ou la demande la plus fréquente.
- Définir le résultat mesurable ou visible que vous fournissez.

Méthode

Utilisez ce modèle :

"J'aide [cible] à [résultat concret] grâce à [mon service / ma solution]."

Restez concis, direct et privilégiez des mots simples pour être compris instantanément.

Exemple

"J'aide les artisans et petites entreprises à obtenir plus de demandes grâce à des sites web clairs et efficaces."

Astuce

Placez cette phrase tout en haut de votre page d'accueil, dans la zone la plus visible. Elle doit être l'élément que l'on lit avant toute autre chose, en particulier sur mobile.

JOUR

02

Améliorez votre Google Business Profile (ex-Google My Business)

Votre fiche Google Business Profile est souvent le premier endroit où un client vous découvre, parfois même avant d'atterrir sur votre site web. Lorsqu'une personne cherche un artisan, un commerçant ou un professionnel près de chez elle, Google met en avant les entreprises qui disposent d'une fiche complète, active et régulièrement mise à jour. La qualité de vos photos, la précision de vos informations, vos horaires ou encore vos catégories d'activité influencent directement la décision du prospect. Une fiche bien entretenue peut augmenter le nombre d'appels, de demandes d'itinéraire ou de visites vers votre site, sans dépenser un euro en publicité. C'est un outil gratuit, simple et extrêmement puissant pour renforcer votre visibilité locale.

Objectif du jour 🎯

Ajouter trois photos récentes afin d'améliorer la confiance, l'engagement et la fréquence d'apparition de votre fiche.

Idées de photos simples

- Vous en situation : atelier, bureau, intervention.
- Une réalisation récente, un chantier terminé ou un produit phare.
- Une photo nette de votre équipe ou de votre logo si vous travaillez seul.

Conseil

Ajoutez de nouvelles photos chaque mois : Google valorise fortement les fiches actives et régulières, ce qui améliore durablement votre référencement local.

JOUR

03

Publiez un avis client

Les avis clients sont l'un des outils les plus efficaces pour rassurer un prospect hésitant. Ils offrent une preuve sociale immédiate, particulièrement précieuse pour les artisans, commerçants, professions libérales et dirigeants de TPE. Avant de vous contacter, la majorité des clients potentiels consulte les retours et expériences d'autres personnes. Un témoignage positif peut jouer un rôle décisif dans leur décision. Les études montrent d'ailleurs que les avis sont beaucoup plus consultés qu'une présentation d'entreprise, car ils reflètent des situations concrètes et des résultats réels. En partager régulièrement renforce votre crédibilité et démontre que votre activité est vivante, active et professionnelle.

Objectif du jour 🎯

Publier un avis client récent sur votre ou vos réseaux sociaux.

Comment faire

1. Choisissez un avis Google ou un témoignage reçu par email, SMS ou message direct.
2. Copiez-collez-le tel quel, sans le modifier.
3. Ajoutez une phrase de contexte pour situer la mission, par exemple :
4. "Nous avons accompagné Paul dans la création de son logo..."

Exemple

"Merci Sophie pour votre retour ! Ce fut un plaisir de travailler sur l'extension de votre maison !"

"

JOUR

04

Vérifiez les liens de votre site

Un site comportant des liens cassés donne immédiatement une impression de négligence et peut nuire à votre crédibilité auprès des clients potentiels. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, chaque lien qui mène vers une page introuvable représente une occasion manquée de convaincre et de convertir un visiteur en client. De plus, Google prend en compte la qualité des liens pour le référencement : des pages "404" fréquentes peuvent pénaliser votre position dans les résultats de recherche. Vérifier et corriger vos liens régulièrement est donc essentiel pour offrir une expérience fluide à vos visiteurs et maintenir un bon référencement naturel.

Objectif du jour

Identifier et corriger tous les liens qui renvoient vers des pages d'erreur, afin d'améliorer l'expérience utilisateur et votre SEO.

Comment faire

1. Parcourez votre site comme le ferait un visiteur.
2. Cliquez sur chaque bouton, lien de menu ou image cliquable.
3. Notez toutes les URL incorrectes ou obsolètes.
4. Corrigez-les directement depuis votre éditeur de site ou CMS.

Outil simple

Tapez "broken link checker" sur Google pour accéder à des outils gratuits qui analysent automatiquement votre site et repèrent les liens défectueux.

JOUR

05

Boostez votre visibilité locale

Les consommateurs apprécient de soutenir les entreprises situées près de chez eux. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, être visible localement permet de créer un lien de proximité et de renforcer la confiance des clients potentiels. Une communication qui met en avant votre implantation locale aide à attirer des visiteurs, à fidéliser vos clients existants et à montrer que votre activité est active et impliquée dans le territoire. Les publications sur les réseaux sociaux, lorsqu'elles mentionnent votre ville ou quartier, augmentent votre visibilité dans votre zone géographique et favorisent l'engagement.

Objectif du jour 🎯

Publier un post sur vos réseaux sociaux en mentionnant votre ville pour renforcer votre présence locale.

Idées de posts

- Une réalisation ou un projet récent dans votre ville.
- La présentation d'un client local satisfait.
- Une actualité ou un événement de votre quartier.
- Un remerciement à vos clients de proximité.

Exemple

"Merci aux habitants de #Bordeaux pour leur confiance et leur fidélité !"

JOUR

06

Mettez en avant vos 3 offres phares

Proposer trop de services ou de prestations peut déstabiliser vos clients. Ils risquent de se perdre dans votre offre et de ne pas savoir quelle solution choisir. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, identifier et présenter clairement vos trois offres principales permet de faciliter la décision du client, de valoriser vos compétences et d'augmenter vos ventes. Une présentation simple et visuelle de vos services renforce la crédibilité de votre entreprise et met en avant vos points forts.

Objectif du jour 🎯

Identifier vos trois offres principales et les présenter de manière simple et attractive.

Comment faire

1. Listez toutes vos prestations actuelles.
2. Sélectionnez celles qui :
 - vous rapportent le plus,
 - mettent en valeur vos compétences clés,
 - ou sont les plus demandées par vos clients.
3. Créez un visuel clair ou une liste lisible pour présenter ces trois offres sur votre site ou vos réseaux.

Astuce

Privilégiez des intitulés simples et compréhensibles par tous, et accompagnez-les d'une courte phrase décrivant le bénéfice pour le client.

JOUR

07

Activez votre routine digitale

La régularité dans votre communication digitale est souvent plus efficace que les actions ponctuelles spectaculaires. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, instaurer une routine quotidienne vous permet de rester visible, d'entretenir le lien avec vos clients et de montrer que votre activité est active et professionnelle. Quelques minutes chaque jour suffisent pour entretenir votre présence en ligne, améliorer votre référencement local et renforcer votre crédibilité auprès de vos prospects.

Objectif du jour 🎯

Mettre en place une mini-routine quotidienne de 10 minutes, simple et régulière, pour dynamiser votre présence digitale.

Routine type

- Répondre à un avis client.
- Commenter un post ou une publication locale.
- Envoyer un message personnalisé à un prospect ou client.
- Publier un mini-post sur vos réseaux.
- Mettre à jour une information sur votre site web.

Conseil

Bloquez ces 10 minutes chaque matin, avant d'ouvrir votre boîte mail, afin d'en faire une habitude et de rester constant dans vos actions digitales.

JOUR

08

Créez un “cadeau” à télécharger pour vos prospects

Proposer un contenu gratuit à télécharger, appelé lead magnet, est une méthode efficace pour récupérer des emails qualifiés et entrer en contact avec des clients potentiels. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, cela permet de démontrer votre expertise, de créer de la confiance et d’inciter vos prospects à vous considérer pour leurs besoins futurs. Un cadeau bien pensé attire l’attention, est facilement partageable et offre une première valeur tangible à vos prospects.

Objectif du jour 🎯

Créer un lead magnet simple et utile pour vos clients potentiels.

Idées de cadeaux

- Checklist pratique.
- Mini-guide ou tutoriel.
- Modèle de devis ou document type.
- Bons de réduction ou offres exclusives.
- Ressources pratiques adaptées à votre secteur.
-

Exemple

“Checklist gratuite : 5 points pour vérifier votre site internet.”

Astuce

Utilisez Canva : un outil simple, rapide et gratuit pour créer un visuel professionnel et attractif.

JOUR

09

Reprenez contact avec 5 anciens prospects

Beaucoup de devis non signés ne représentent pas un refus définitif : souvent, les projets sont simplement mis en pause. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, relancer vos anciens prospects avec bienveillance et pertinence peut transformer ces opportunités en ventes concrètes. Une approche douce, personnalisée et ciblée montre que vous êtes attentif à leurs besoins et que vous restez disponible pour les accompagner dans leur projet.

Objectif du jour 🎯

Relancer cinq anciens contacts pour réactiver des projets en attente et susciter un nouvel intérêt.

Message simple

“Bonjour ! Où en est votre projet ? Si vous avez besoin d’aide, je suis disponible 😊”

Variante

Proposez une petite valeur ajoutée :

“Je peux vous envoyer gratuitement un pré-audit si vous le souhaitez.”

Conseil

La bienveillance est votre meilleure alliée : un message cordial et personnalisé a beaucoup plus de chances de recevoir une réponse positive.

JOUR

10

Gagnez du temps avec l'IA

L'intelligence artificielle n'est pas réservée aux experts en informatique : elle peut vous aider à générer rapidement des idées, rédiger des textes ou reformuler vos contenus. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, utiliser l'IA permet de gagner du temps, d'alimenter vos réseaux sociaux et de rester visible auprès de vos clients sans effort supplémentaire. Même quelques minutes d'utilisation par jour peuvent vous permettre de produire des contenus réguliers et pertinents, essentiels pour renforcer votre image et votre notoriété.

Objectif du jour 🎯

Générer trois idées de publications en une minute pour vos réseaux sociaux.

Prompt simple

"Donne-moi 3 idées de posts Facebook adaptés à [votre métier]."

Exemple (coiffeuse)

- Avant/après couleur
- Conseil pour le soin des cheveux
- Présentation d'un produit

Conseil

Vous pouvez également demander à l'IA :

"Reformule ce texte en plus court" pour gagner en lisibilité et impact.

JOUR

11

Publiez un avant/après

Les transformations visuelles ou mesurables parlent souvent plus fort que de longs discours. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, partager vos réalisations sous forme de “avant/après” permet de montrer concrètement l’impact de votre travail et de rassurer vos prospects sur vos compétences. Ce type de contenu attire l’attention, suscite l’engagement et démontre votre savoir-faire de manière immédiate et persuasive.

Objectif du jour 🎯

Montrer un résultat concret de votre travail pour renforcer la confiance et valoriser vos prestations.

Comment faire

1. Choisissez un projet visuel ou mesurable : chantier, produit, création ou restauration.
2. Créez un visuel “avant/après” clair et lisible.
3. Ajoutez une phrase explicative simple : ce que vous avez fait, le bénéfice obtenu pour le client.

Exemples

- Jardin réaménagé
- Logo modernisé
- Meuble restauré

Astuce

Privilégiez des photos de bonne qualité et bien cadrées pour un impact maximal sur vos réseaux et votre site web.

JOUR

12

Améliorez votre signature email

Chaque email que vous envoyez est une opportunité de faire bonne impression et de valoriser votre entreprise. Une signature professionnelle renforce votre crédibilité, facilite la prise de contact et peut même inciter un prospect à passer à l'action. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, soigner cette petite zone en bas de vos emails est un geste simple mais très efficace pour optimiser votre communication.

Objectif du jour 🎯

Créer une signature email claire, professionnelle et engageante, qui met en avant vos informations essentielles.

Ce qu'elle doit contenir

- Votre prénom et nom
- Votre numéro de téléphone
- Le lien vers votre site web
- Un lien vers vos avis ou témoignages clients
- Une phrase courte qui incite à l'action
- Votre logo si possible

Exemple

"Besoin d'un devis ? Réponse sous 24h garantie."

Astuce

Utilisez un modèle simple et lisible, et veillez à ce que la signature reste adaptée aux mobiles, où la plupart des emails sont désormais lus.

JOUR

13

Simplifiez votre formulaire de contact

Un formulaire de contact clair et simple est essentiel pour convertir vos visiteurs en prospects. Plus il est complexe, plus les internautes abandonnent avant de le remplir. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, réduire le nombre de champs et rassurer vos prospects augmente significativement le nombre de demandes reçues. Un formulaire optimisé reflète également le professionnalisme de votre entreprise et améliore l'expérience utilisateur sur votre site.

Objectif du jour 🎯

Rendre votre formulaire plus court, clair et rassurant pour encourager les visiteurs à vous contacter.

Actions à réaliser

1. Supprimez tous les champs inutiles ou non essentiels.
2. Ajoutez une phrase rassurante, par exemple :
3. "Réponse sous 24h."
4. Utilisez un bouton clair et incitatif :
5. "Envoyer ma demande"

Exemple

Un formulaire limité à trois champs : Nom / Email / Message.

Astuce

Testez votre formulaire sur mobile : la simplicité et la lisibilité sont encore plus cruciales sur petit écran.

JOUR

14

Partagez votre conseil du jour

Partager un conseil pratique est une manière simple, rapide et efficace de démontrer votre expertise auprès de vos prospects et clients. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, publier régulièrement de petites astuces renforce votre crédibilité, engage votre communauté et montre que vous maîtrisez parfaitement votre domaine. Un conseil concret et applicable immédiatement est souvent plus apprécié et mémorable qu'un long discours ou une publicité traditionnelle.

Objectif du jour

Publier un mini-conseil concret lié à votre métier pour montrer votre savoir-faire et aider vos clients

.

Format simple

"Le conseil du pro : [astuce pratique]."

Par exemple :

"Le conseil du pro : pour prolonger la durée de vie de votre parquet, dépoussiérez-le chaque semaine avec un chiffon doux."

Astuce

Ajoutez un visuel simple : une photo, une illustration ou un petit graphique rendra votre conseil plus visible et engageant sur vos réseaux sociaux ou votre site web.

JOUR

15

Demandez deux avis Google

Les avis clients sont essentiels pour renforcer votre crédibilité et rassurer vos futurs prospects. La bonne nouvelle : 70 % des clients acceptent de laisser un avis si on leur demande simplement. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, solliciter des avis après une prestation réussie est une manière efficace de valoriser votre savoir-faire et de montrer que vous êtes attentif à la satisfaction de vos clients. Les avis jouent un rôle crucial dans le référencement local et dans la décision des prospects lorsqu'ils choisissent un prestataire.

Objectif du jour 🎯

Obtenir deux nouveaux avis Google pour renforcer votre réputation en ligne.

Message simple à envoyer

"Bonjour ! Seriez-vous d'accord pour me laisser un avis ? Cela m'aide beaucoup."

Astuce

Envoyez toujours le lien direct vers votre fiche Google, disponible dans l'onglet "Partager votre fiche".

Bonus

Demandez l'avis juste après une prestation réussie : le taux de réponse est alors maximal.

JOUR

16

Rangez votre espace digital

Un espace digital bien organisé fonctionne comme un bureau rangé : il vous permet de gagner en efficacité, de retrouver rapidement ce dont vous avez besoin et de réduire votre charge mentale. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, un classement clair de vos fichiers, emails et documents numériques vous fait gagner du temps au quotidien et vous évite de chercher plusieurs minutes des informations cruciales.

Objectif du jour 🎯

Mettre de l'ordre dans vos fichiers, vos emails et votre espace de travail numérique.

Ce que vous pouvez faire en 15 minutes

- Supprimez les fichiers obsolètes : anciens devis, versions périmées, brouillons.
- Créez trois dossiers principaux : Clients, Administratif, Communication.
- Renommez vos fichiers avec une convention simple, par exemple : client-nomduprojet-date.pdf.
- Videz la corbeille pour libérer de l'espace.
- Classez vos emails importants dans un dossier À traiter pour éviter le scrolling infini.

Exemple

Si vous êtes plombier : créez un dossier Chantiers, avec un sous-dossier par client contenant photos, devis et factures.

JOUR

17

Mettez à jour vos horaires partout

Des horaires incohérents ou obsolètes peuvent provoquer perte de confiance et frustration chez vos clients. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, s'assurer que vos horaires sont clairs et identiques sur toutes vos plateformes est essentiel pour garantir une expérience client fluide et professionnelle. Des informations précises évitent les appels inutiles, les rendez-vous manqués et montrent que votre entreprise est fiable et bien organisée.

Objectif du jour 🎯

Vérifier que vos horaires sont identiques et à jour sur toutes les plateformes principales :

- Votre site web
- Google Business Profile
- Facebook
- Pages jaunes ou annuaires locaux
- Instagram (si vos horaires y sont indiqués)

Action simple

1. Notez vos horaires officiels.
2. Comparez-les avec chaque plateforme.
3. Corrigez toute incohérence.
4. Ajoutez une mention si vous proposez un service sur rendez-vous.

Exemple

“Horaires : du lundi au vendredi, 9h-18h. Interventions urgentes possibles sur demande.”

JOUR

18

Créez un mini-portfolio de vos réalisations

Les clients aiment voir concrètement ce que vous êtes capable de réaliser. Un portfolio, même simple, permet de mettre en valeur votre savoir-faire et peut doubler votre crédibilité auprès de prospects hésitants. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, présenter quelques projets concrets montre votre expertise et rassure vos clients sur la qualité de vos prestations. C'est également un excellent support à partager sur votre site, vos réseaux sociaux ou vos propositions commerciales.

Objectif du jour 🎯

Présenter vos meilleures réalisations à travers trois exemples concrets et impactants.

Comment faire

1. Choisissez :

- un projet récent,
- un projet dont vous êtes fier,
- un projet représentatif de votre savoir-faire.

2. Pour chaque réalisation, indiquez :

- une photo,
- le type de client,
- le problème initial,
- la solution apportée,
- le résultat obtenu.
-

Exemple

“Réalisation : refonte du site d'un fleuriste. Objectif : augmenter les commandes en ligne. Résultat : +32 % de commandes en 3 mois.”

JOUR

19

Renforcez une page de votre site avec un bloc “Pourquoi nous choisir ?”

Les visiteurs de votre site cherchent rapidement à comprendre ce qui vous distingue de vos concurrents. Un encart “Pourquoi nous choisir ?” permet de mettre en avant vos points forts de manière claire et convaincante, de rassurer vos prospects et d’augmenter vos chances qu’ils vous contactent. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, ce bloc constitue un outil simple mais très efficace pour valoriser votre expertise, votre fiabilité et votre proximité avec vos clients.

Objectif du jour 🎯

Ajouter un encart visible sur une page clé de votre site, qui rassure et donne envie de faire appel à vos services.

Comment faire

Proposez 3 à 5 arguments orientés bénéfiques :

- Rapidité : devis en 24h
- Expertise : 20 ans d’expérience
- Résultats : 98 % de clients satisfaits
- Local : intervention en moins de 30 minutes
- Simplicité : zéro jargon, zéro surprise

Exemple

Pourquoi nous choisir ?

- ✓ Réponse garantie en 2h
- ✓ Prix clairs et sans surprise
- ✓ Entreprise locale et familiale
- ✓ Plus de 200 clients accompagnés

JOUR

20

Commentez le post d'un commerce local

Le réseau local est une véritable mine d'or pour une TPE. Chaque interaction, recommandation ou partage contribue à renforcer votre visibilité et à créer des liens professionnels. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, commenter ou partager les publications d'autres entreprises de votre ville permet de montrer votre engagement dans la vie locale et de développer votre réseau de manière naturelle.

Objectif du jour 🎯

Créer du lien avec les entreprises locales et montrer que vous soutenez vos voisins professionnels.

Que faire exactement ?

1. Repérez une publication d'un commerçant ou d'un artisan de votre ville.
2. Commentez avec un message simple, sincère et encourageant.
3. Partagez la publication si possible pour augmenter sa portée.

Exemple de commentaire

"Bravo pour cette belle réalisation ! Toujours un plaisir de voir des commerces dynamiques à #Lyon"

Bonus

Ces interactions favorisent les recommandations croisées : ils penseront à vous lorsqu'un client leur demandera votre type de service.

JOUR

21

Ajoutez un bouton d'appel à l'action sur votre site

Un CTA (Call To Action) bien placé et clair peut considérablement augmenter vos demandes de devis, parfois de 20 à 40 %. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, un bouton incitatif guide vos visiteurs vers l'action que vous souhaitez : prendre contact, demander un devis ou découvrir vos offres. Un CTA visible et compréhensible améliore l'expérience utilisateur et transforme vos visiteurs passifs en prospects actifs.

Objectif du jour 🎯

Ajouter un bouton clair et visible sur votre site, orienté action, pour inciter vos visiteurs à passer à l'étape suivante.

Idées de CTA

- "Demander un devis gratuit"
- "Être rappelé"
- "Prendre RDV en 1 clic"
- "Découvrir mes offres"

Placement recommandé

- En haut de la page
- Dans votre menu
- En bas de chaque page

Exemple

Un bouton orange "Demander un devis" placé en haut de votre site peut transformer de nombreux visiteurs en prospects qualifiés.

JOUR

22

Présentez-vous en vidéo (30 secondes)

La vidéo est un outil puissant pour humaniser votre communication. Voir et entendre une personne inspire confiance bien plus qu'un texte ou une photo. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, une courte vidéo permet de créer un lien immédiat avec vos prospects et de montrer votre personnalité, votre professionnalisme et votre passion.

Objectif du jour 🎯

Créer une vidéo simple et authentique, tournée avec votre smartphone, pour vous présenter en moins de 30 secondes.

Script ultra-facile

1. Qui vous êtes : "Bonjour, je suis [Prénom]..."
2. Ce que vous faites : "J'aide [votre cible] à [résultat concret]."
3. Pourquoi vous le faites : "J'adore voir mes clients [bénéfice]."
4. CTA : "Si vous voulez en savoir plus, contactez-moi !"

Conseils pratiques

- Placez-vous face à une lumière naturelle.
- Stabilisez votre smartphone sur un support.
- Parlez de manière naturelle, comme si vous expliquiez à un ami.

JOUR

23

Planifiez vos publications pour le mois prochain

Anticiper vos publications vous permet de réduire le stress, publier plus régulièrement et gagner en cohérence. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, préparer vos contenus à l'avance garantit que votre communication reste active et structurée, même lors des périodes chargées. Une planification simple vous aide à varier vos contenus, toucher différents segments de votre audience et maximiser l'impact de vos publications.

Objectif du jour 🎯

Préparer quatre publications pour le mois suivant afin de rester visible et engagé auprès de vos clients et prospects.

Méthode simple

1. Choisissez 4 thèmes :

- Conseil professionnel
- Avant/après
- Offre ou service
- Coulisses / vie de l'entreprise

2. Trouvez une idée par thème.

3. Rédigez un brouillon rapide pour chaque post.

4. Programmez-les sur vos réseaux : Facebook, Instagram, LinkedIn.

Exemple de calendrier

- Semaine 1 : Conseil du pro
- Semaine 2 : Avant/Après
- Semaine 3 : Présentation d'un service
- Semaine 4 : Témoignage client

JOUR

24

Offrez un cadeau à votre communauté

Offrir un cadeau à vos abonnés ou clients est un excellent moyen de remercier, fidéliser et créer de l'engagement. Pour un artisan, un commerçant ou un professionnel indépendant, partager quelque chose d'utile montre votre expertise, renforce la confiance et incite vos prospects à rester en contact avec vous. Un cadeau bien choisi peut également générer de nouvelles opportunités et mettre en valeur vos services de manière subtile.

Objectif du jour 🎯

Partager un cadeau utile qui apporte de la valeur à votre audience tout en mettant en avant vos compétences.

Idées de cadeaux

- Code promotionnel
- Mini-guide PDF
- Template (facture, devis, post...)
- Audit express ou check-up Google Business Profile
- Checklist de saison, par exemple : "10 actions pour booster votre début d'année"

Exemple

"Pour vous remercier : voici ma checklist gratuite pour améliorer votre visibilité locale." 😊

ENVIE D'ETRE ACCOMPAGNER SUR CERTAINES ACTIONS?

Félicitations, vous avez désormais tous les outils pour améliorer la visibilité de votre entreprise et optimiser votre présence en ligne. Ces actions simples et régulières peuvent faire une vraie différence pour attirer de nouveaux clients, renforcer votre crédibilité et développer votre activité.

Si vous souhaitez aller plus vite, gagner du temps ou bénéficier d'un accompagnement personnalisé, une agence SOWINK proche de chez vous peut vous aider. Nos experts locaux vous guident pas à pas, adaptent les actions à votre métier et s'assurent que chaque effort produit des résultats concrets.

Pour trouver l'agence SOWINK la plus proche et prendre contact, rendez-vous sur notre site

www.sowink.fr

