

# PLAN D'ACTION COMMERCIAL

# Marketing Learning

Version	Date	Objet	Note
V1.0	29/09/2022	Création du document	Document initié pour développer la communication de Marketing Learning
V2.0	05/12/2022	Révision du document	J'ai été pleinement confronté à ma problématique et il faut que je révise mon Plan à l'aune des expériences que j'ai acquises
V2.1	26/12/2022	Révision du document	Après avoir établi mon plan pour les 90 jours, il y a quelques éléments d'amélioration à apporter à mon plan d'action.
V2.2	05/04/2023	Révision du document	Après avoir établi mon deuxième plan pour les 90 jours, il y a quelques éléments d'ajustement à apporter à mon plan d'action.

Par Régis Lapeze

## Table des matières

3

4

4

5

5

6

7

7

7

8

8

8

8

9

5

9

9

9

10

10

11

11

## Objet du document

Ce document est un document de travail destiné à poser les actions que je dois entreprendre pour mettre en route ma routine éditoriale pour Marketing Learning.

En développant les cours pour l'ESCCI, j'ai imaginé un concept de projet marketing qui pourrait servir d'exemple pour mes élèves et aussi comme outil d'apprentissage complémentaire en plus des cours. Mais pour aller plus loin et offrir plus d'expériences à mes élèves et moi-même, je souhaite en faire un véritable projet et créer un business. Ce document est donc un véritable document de travail pour Marketing Learning, destiné à décliner les actions à entreprendre pour lancer l'activité de Marketing Learning.

Ce projet reprendra l'ensemble des actions que je dois mener pour développer la notoriété du projet.

Ce document est destiné à construire le plan de communication du projet Marketing Learning.

Ce document est également destiné à cadrer le suivi de ce plan.

## Objectifs

Le projet Marketing Learning est né à la base pour apprendre le marketing à de jeunes adultes. Avec le temps passant et l'envie d'entreprendre à nouveau, j'ai décidé d'en faire un business à part entière pour aider un peu plus que les jeunes adultes et donc les entrepreneurs de petites et moyennes structures. De plus, en faire un projet concret en fera un support pédagogique bien plus fort pour mes élèves.

Le but est d'apprendre comment développer la notoriété et donc le chiffre d'affaires d'une entreprise via Internet, les réseaux sociaux et tous les canaux qui sont aujourd'hui à notre disposition.

Je défends l'idée que le marketing peut être fait avec bienveillance et une recherche profonde du gagnant-gagnant. Je veux aussi offrir des outils et des astuces à mes élèves pour gagner du temps sur les tâches les moins productives.

L'objectif premier est donc de créer tous les outils de communication dont j'aurais besoin pour diffuser mes leçons.

L'objectif suivant sera de développer la notoriété du projet Marketing Learning, d'animer le site Internet et les réseaux sociaux associés.

L'objectif secondaire, mais tout de même important pour moi est d'utiliser cette plateforme pour promouvoir mes services de marketing à des entreprises et de développer des formations e-learning.

Pour développer la notoriété du projet sur les meilleures plateformes, elles seront toutes testées avec des contenus similaires pour diminuer au maximum la charge de travail. Je vais développer de base Facebook, Instagram, YouTube et LinkedIn. Je vais également tester les autres plateformes pour en évaluer le potentiel pour mon business (Tik Tok, Twitter, Quice et d'autres). Au bout de ce plan d'action, je déciderais quels réseaux je garde dans ma routine.

## KPIs

Il n'y a aucune base pour le moment. Donc le projet part de 0.

Je fixe un objectif simple et identique pour la liste privée et chacun des réseaux, soit 1000 abonnés pour la première année. Et pour le défi, je fixe l'objectif à 300 abonnés pour les trois premiers mois.

Pour les réseaux, il faudrait atteindre un minimum de 10% d'interaction sur les publications.

En ce qui concerne le développement de mon revenu complémentaire, je me suis fixé de générer des revenus d'ici mi-mai que ce soit en ayant trouvé des clients en accompagnement ou par l'achat de mes formations.

Je prévois la production de ma première formation e-learning pour la mi-mai. Pour générer un salaire complet, me faudrait vendre 25 fois la formation au lancement ou 10 à plein tarif hors lancement et par mois. Ce sera difficile au départ, mais avec plusieurs formations, je devrais pouvoir me générer facilement un revenu complémentaire stable.

## Indicateur de suivi

Chaque mois, le projet sera examiné sur son activité.

Les objectifs seront visés avec une progression grandissante en considérant que le démarrage sera plus important due à mes contacts que je pourrais solliciter pour rejoindre mon réseau.

Voici l'évolution visée pour arriver à 1000 abonnés :

Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre
100	110	130	180	250	370	520	720	950	1200

J'ai également l'intention de mettre en place une routine de publication des contenus pour construire mon autorité et ma communauté. J'ai établi une routine de contenu à produire chaque mois et cela fera l'objet d'une KPI de suivi pour constater le fait que j'ai rempli mes obligations. Et si je ne l'ai pas fait, constater l'impact sur les résultats.

Cette routine sera révisée avec l'exercice, surtout si je suis amené à devenir permanent à l'ESCCI rapidement.

Idéalement, j'aimerais être capable de produire 2 gros contenus par semaine, eux-mêmes déclinés en petits contenus pour toutes les autres plateformes. Mais il y a de grandes chances que je doive me limiter à un contenu par semaine, surtout si je souhaite être capable de générer du contenu d'avance.

## Besoin client

Mes clients ont deux besoins distincts :

- Apprendre des techniques de marketing pour développer leur notoriété sur Internet ;
- Apprendre comment mettre en place et organiser les actions marketing ;
- Pour les entreprises, elles souhaitent être accompagnées pour mettre la meilleure stratégie de marketing possible en fonction de leur environnement et de leurs moyens.

Et cela de préférence sans que cela ne leur prenne trop de temps sur leur temps de production.

## Cible

Ma cible est un entrepreneur, il a entre 30 et 50 ans. Il vit en famille et son travail lui permet d'avoir un niveau de vie CSP+. C'est un passionné qui maîtrise parfaitement son métier. Il est tellement passionné qu'il a beaucoup de mal à consacrer du temps à vendre son travail. Il préfère produire. Il y a aussi que son travail lui prend beaucoup de temps et qu'il préfère consacrer le temps libre qu'il peut avoir à sa famille.

Je dois vouvoyer mes prospects. Je dois employer un ton légèrement soutenu et user d'un vocabulaire simple et compréhensible par tous. Je peux créer une proximité, mais elle doit rester professionnelle.

*Christian Fontaine,*

*Christian est un homme de 34 ans. Après avoir travaillé pendant 12 ans comme salarié d'un artisan ébéniste, son patron, fier de son travail lui a proposé de reprendre son affaire pour pouvoir partir à la retraite. Il vit en périphérie d'Évreux à Gravigny. C'est un adulte responsable et passionné par son travail qu'il connaît sur le bout des doigts. Mais il rencontre quelques difficultés à se créer une nouvelle clientèle. Jusqu'ici il a toujours été inactif sur les réseaux sociaux. Le site de l'entreprise est vieux et date du temps de son patron.*

*Christian souhaite développer le marketing de son entreprise. Mais il n'a pas beaucoup de temps à consacrer à ce travail et il n'a pas les moyens de faire appel à une agence pour mettre en place une véritable notoriété sur Internet.*

## SWOT

### Force

J'ai une grande expérience du marketing que j'ai forgé sur le terrain et que j'ai confirmé avec une formation diplômante que j'ai obtenue avec la note maximale.

J'aime apprendre et je me remets facilement en question quand je constate que je suis dans l'erreur ce qui me permet de changer rapidement de move quand c'est nécessaire.

Contrairement à mes précédents business, Marketing Learning est un business que je bâtis en parallèle d'un travail salarié. Je n'ai donc pas le stress de devoir absolument réussir pour me générer un revenu. Je pourrais facilement m'adapter aux contextes qui se présenteront si besoin.

### Faiblesse

Je rentre dans un marché saturé. Il me sera très difficile de me faire une place au milieu de tous ces marketeurs expérimentés et qui ont déjà une notoriété établie.

Je ne peux que viser petit pour le moment.

### Opportunité

J'ai une grande opportunité de réussite avec ma simple personnalité bienveillante et le désir de proposer un marketing étiqque, mais qui ne se rend pas aveugle pour autant aux techniques puissantes qui peuvent exister. L'idée est de partager ces techniques et d'expliquer comment les utiliser de façon étiqque et au bénéfice du client.

De ce fait, il y a un boulevard où je peux m'engouffrer pour reprendre énormément de sujets qui ont déjà été traités, mais sous un autre angle.

### Menace

Je suis trop petit à ce stade pour craindre quelque menace que ce soit si ce n'est que ce business ne fonctionne pas. Et même là, je ne risque pas grand-chose puisque je n'investis rien.

## Outils

Tout mon matériel informatique et audiovisuel :

- Appareil photo Lumix GH5 ;
- Caméra DJI Pocket ;
- Micro ;
- Mon studio de tournage ;
- Ordinateur avec logiciel de mixage, de montage et de retouche photo ;
- Hootsuite pour la planification et la publication sur les différentes plateformes sociales ;
- ActiveCampaign pour communiquer avec la liste privée ;

## Ressources

- Ressources humaines :
  - Je suis seul pour le moment ;
  - Je pourrais mobiliser mes élèves sur des projets concrets en corrélation avec leurs études ;
  - Je pourrais éventuellement prendre un apprenti en support. Cette option sera certainement plus plausible pour l'exercice suivant.
- Ressources financières :
  - Il n'est pas prévu au début du projet d'allouer un budget au projet, mais cette option peut changer au cours de l'année. Cette option sera alors révisée ;
  - Je veux tout de même tester les plateformes publicitaires de Google, Facebook et LinkedIn. Je vais donc sérieusement réfléchir à l'opportunité d'allouer un budget à ces actions. Je ne sais tout simplement pas à l'initiation de ce projet, quelles seront mes finances à ce moment-là ;
  - Le lancement de la société Marketing Learning sera l'occasion de développer ma ressource financière.

## Actions

### Animer le site Internet

Ce projet est basé en partie sur les cours que je produis et surtout sur les besoins en marketing et en productivité. Mes cours me permettront de développer un contenu différent, plus court à destination des réseaux sociaux. Un contenu plus proche de mes cours sera destiné à mes élèves et ma liste privée.

Le travail déjà effectué pour mes cours m'a déjà permis de développer un cocon sémantique autour du domaine de l'enseignement du marketing (cf. annexe). J'ai prévu de le développer pour y associer beaucoup plus de marketing et tous les éléments autour de mes valeurs.

Ce cocon me permet déjà d'avoir une vision pour plus d'un an de contenu. Avec l'actualité, des Interviews et des articles collaboratifs, il est possible de prévoir 2 années de contenu à publier sur le blog.

Un article par semaine permettra de mettre en place la dynamique du site et d'asseoir en 2 ans mon autorité dans le domaine du marketing. Si je peux créer plus d'un article par semaine, ce sera bien entendu plus rapide.

### Communication avec la liste email

- Constitution de la liste email ;
- Construction du Workflow pour ma liste email ;
- Partager les dernières nouvelles mensuellement ;
- Partager des astuces exclusives pour ma liste privée ;
- Donner accès à mes cours complets en vidéo et en audio ;
- Mes formations payantes ne seront proposées qu'à ma liste ;
- Annoncer en priorité et avec un temps d'avance les événements que je compte organiser pour leur donner la primauté.

### Organisation d'événements

- Table ronde avec différents acteurs et influenceurs dans le marketing ;
- Faire des études de cas en présentiel avec les abonnés ;
- Participer aux salons, conférences et meeting autour du marketing ;
- Pour chacun de ces événements, produire une série de contenu à diffuser sur mes réseaux sociaux.

### Actions sur les réseaux sociaux

- Partage des publications d'articles sur Facebook, LinkedIn, Twitter et Discord ;
- Proposition d'une version vidéo de tous les articles de blog sur YouTube ;
- Partage d'articles d'autres blogueurs de l'univers du marketing ;
- Avis sur les nouvelles actions marketing innovantes ;
- Tuto, création de publication pour les différents réseaux ;
- Interview d'acteurs et d'influenceurs de l'univers du marketing ;
- Faire des études de cas d'actions commerciales et marketing ;
- Faire des études de cas de personnalités et analyse de leur manière d'interagir avec sa communauté ;
- Feat avec des blogueurs et acteurs de l'univers du marketing ;

Répondre à tous les commentaires, quelle que soit la plateforme.

### Prospection

- Rédaction de ma proposition commerciale ;
- Constitution de la liste des prospects potentiels ;
- Prospection d'un client.

## Étapes

Je divise le projet en 12 étapes mensuelles qui sont elles-mêmes regroupées en 4 plans de 90 jours.

Éléments centraux autour du site :



- Faire une proposition du livre bonus en vidéo ;
- Rédaction des principales pages du site institutionnel ;
- Création de tous les réseaux ;
- Créer le lien avec Active Campagne ;
- Créer le discord lié à la liste privée ;
- Rédaction des 12 premiers articles ;
- Rédaction de la charte graphique et éditoriale ;
- Définir le modèle de publication pour les différents réseaux.

L'objectif pour chaque étape suivante est de produire :

- 4 articles sur le blog ;
- 12 publications Facebook et LinkedIn ;
- 4 vidéos tirées des articles et 8 vidéos complémentaires sur YouTube ;
- 30 publications sur Instagram et Tik Tok ;
- 30 partages de publications sur Twitter ;
- Une animation quotidienne du Discord ;
- 4 emails à la liste privée ;
- Prospection.

## Réunions

Chaque début de mois, faire un point pour constater si les objectifs de suivi ont été remplis.

Chaque nouveau plan de 90 jours fera l'objet d'une remise en question du travail réalisé et une réflexion sur les actions à mener pour améliorer la suite du projet.

À mi-parcours, faire un point sur mes finances pour évaluer l'opportunité de faire des publications sponsorisées.

Et à partir de ce moment-là, intégrer cette réflexion à chaque point.

## Budget

Il n'y a aucun budget à investir pour le moment. Cette condition sera négociée après 6 mois d'activité pour savoir si le financement existe et s'il est pertinent de mettre en place des actions sponsorisées et de ce fait d'évaluer le budget pour ces actions.

## Date de début

Janvier 2022

## Date de fin

Décembre 2023

## Résultats obtenus

Aucun résultat pour le moment.

## Problématiques

### Décembre 2022

Il y a une grosse problématique qu'il va me falloir gérer au quotidien, c'est que je produis le contenu en dehors des cours et surtout sans que cela empiète sur la préparation de ces cours. Aujourd'hui, ce nouveau travail de professeur me prend énormément de temps et me fatigue beaucoup. Je vais rencontrer des difficultés pour trouver l'énergie de produire le contenu que je me suis fixé à produire.

Ce plan a été révisé parce que j'ai été totalement pris au dépourvu par la problématique citée au-dessus. Au moment où j'écris ces lignes, seule la page d'accueil du site a été produite et le livre bonus est encore loin d'être achevé.

J'ai décidé d'améliorer le document et d'ajouter quelques actions à entreprendre suite à la révélation de ces premiers résultats. Mais surtout, j'ai décidé d'avancer les dates du projet en le faisant démarrer en décembre. Je vais avoir du temps durant le mois de décembre pour avancer le projet vu que j'aurais moins de cours. J'aurais également terminé l'écriture de mon livre bonus, ce qui me permettra d'avancer les autres points plus facilement.

J'ai aussi commencé à m'habituer à mon nouveau rythme en tant qu'enseignant et je me suis révélé beaucoup plus productif ces derniers temps. Donc j'ambitionne avec sérénité la possibilité de remplir les objectifs que je me suis fixés.

### Avril 2023

Les difficultés de temps se sont clairement confirmées. Je n'ai pas encore démarré les publications, mais cela va commencer ce mois-ci.

L'écriture du bonus a pris bien plus de temps prévu à l'initiale.

Cette problématique reste entière, même si les prochaines semaines ont le potentiel d'être bien plus simples à tenir puisque j'ai moins de cours.

# Annexe

## Cocon sémantique



