



ACTIVATION DE MARQUES

CHECKLIST

**Les 6 leviers pour attirer
un maximum de nouveaux clients
en 2026**

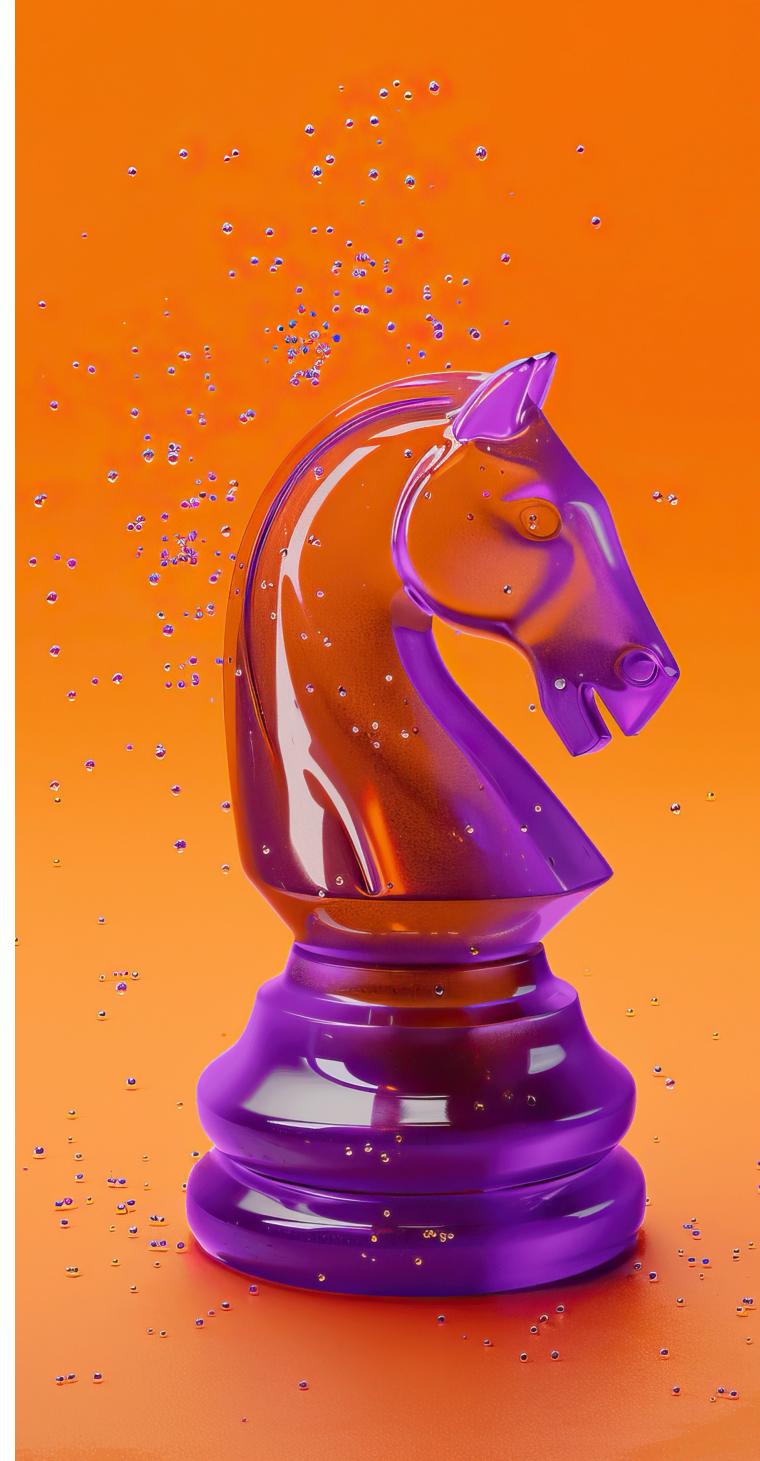
BASES SOLIDES

- Mon logo, mes couleurs et mes typographies sont identiques sur **tous mes supports (site, réseaux, documents)**
- Ma promesse est claire, mémorisable et centrée sur le client, elle s'exprime en une phrase simple, crédible et durable dans le temps.
- Ma fiche Google Business comporte **au moins 5 photos récentes** et une note minimale de 4,5/5 étoiles.



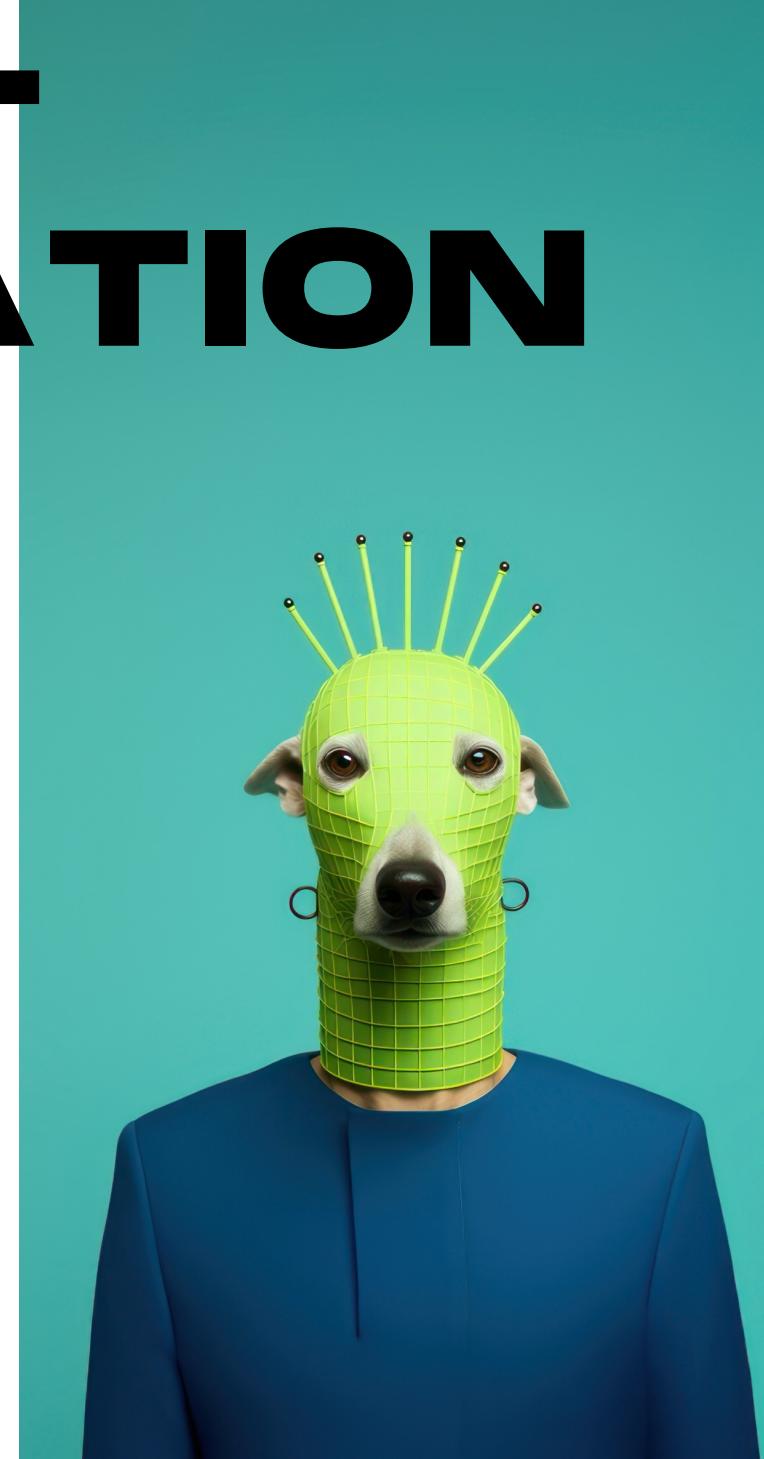
VISIBILITÉ EN LIGNE

- Mon site est en **première page Google** sur au moins **5 mots-clés métier + ville** (ex : **agence communication Narbonne**)
- Je publie **minimum 2 posts/semaine** sur mes réseaux sociaux avec **des visuels de qualité pro** (non pixellisés ou amateurs)
- J'ai déjà lancé **des campagnes Google Ads** pour promouvoir mes produits ou services



CONTENU ET COMMUNICATION

- Je publie au moins **1 contenu utile par mois sur mon site web** (article, actualité, témoignage client, projet/réalisation...)
- Les textes de mon site sont adaptés à mon client idéal (discours ciblé)
- Je crée **du contenu qui attire** (livre blanc, mini guide, checklist, webinar...)
- J'ai une **ligne éditoriale claire** pour mes réseaux sociaux (thèmes, ton, discours, style visuel)



CONTACT ET FIDÉLISATION

- Ma base de contacts clients/prospects contient **au minimum 500 contacts qualifiés et à jour**.
- J'ai au moins **3 formulaires types** (ex : news, rappel, télécharger) différents du formulaire de contact classique.
- Je contacte mes prospects/clients inactifs **au moins une fois par mois** avec une offre ou une actualité pertinente.



SUIVI ET RÉSULTATS

- J'analyse les statistiques de mon site et de mes réseaux **au moins 1 fois par mois (Google Analytics, Meta Insights...).**
- Je connais les **3 sources principales de mes nouveaux clients (site, bouche-à-oreille, pub, réseaux...).**
- Mon budget marketing/pub mensuel est **défini, suivi et ajusté selon les résultats.**



ENVIE D'ALLER PLUS LOIN

- J'ai testé au moins **un nouveau format cette année** (vidéo, story, carrousel, article, jeu concours, livre blanc...).
- J'utilise **au moins un outil d'automatisation ou de planification** (Plezi, Notion, HubSpot, Meta Business Suite...).
- J'ai défini **3 objectifs mesurables** pour le trimestre à venir (ex : +15 % de trafic, +10 leads, +5 avis Google).



L'HEURE DES RÉSULTATS



RÉSULTATS

0 À 6 CASES COCHÉES

Il est temps d'agir. Mais pas de panique, on peut vous aider à rattraper ça.

6 À 12 CASES COCHÉES

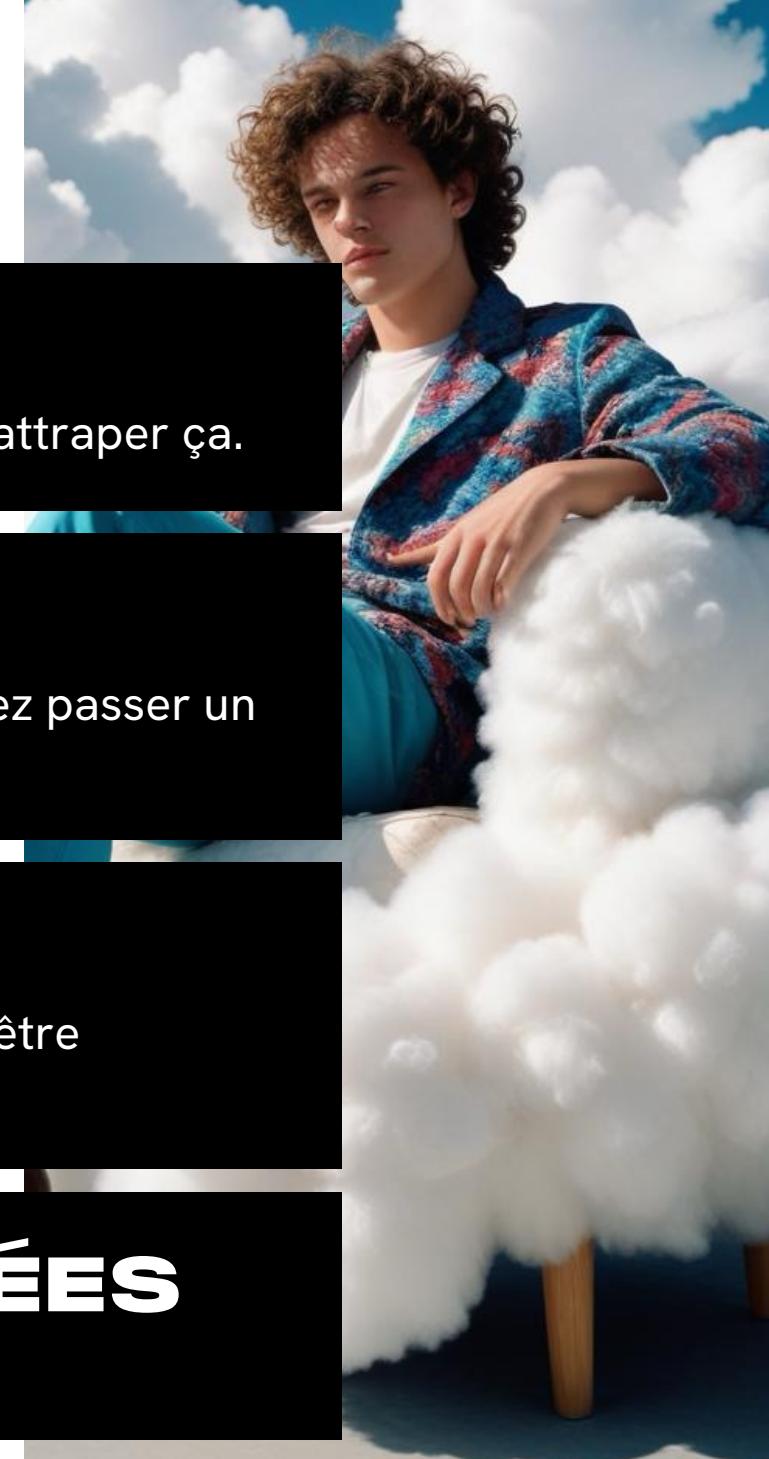
Vous avez déjà les bases. Avec un peu de méthode, vous pouvez passer un vrai cap.

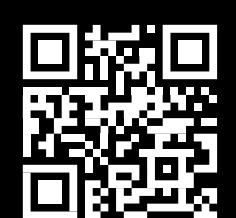
12 À 16 CASES COCHÉES

Vous êtes sur la bonne voie, mais certaines actions méritent d'être optimisées

PLUS DE 16 CASES COCHÉES

Vous êtes au top ! On va plus loin ? ;)





UNIGMA
ACTIVATION DE MARQUES

+33 430 370 690

contact@unigma.fr

unigma.fr