



ACTIVATION DE MARQUES

# **CHECKLIST**

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

# BASES SOLIDES

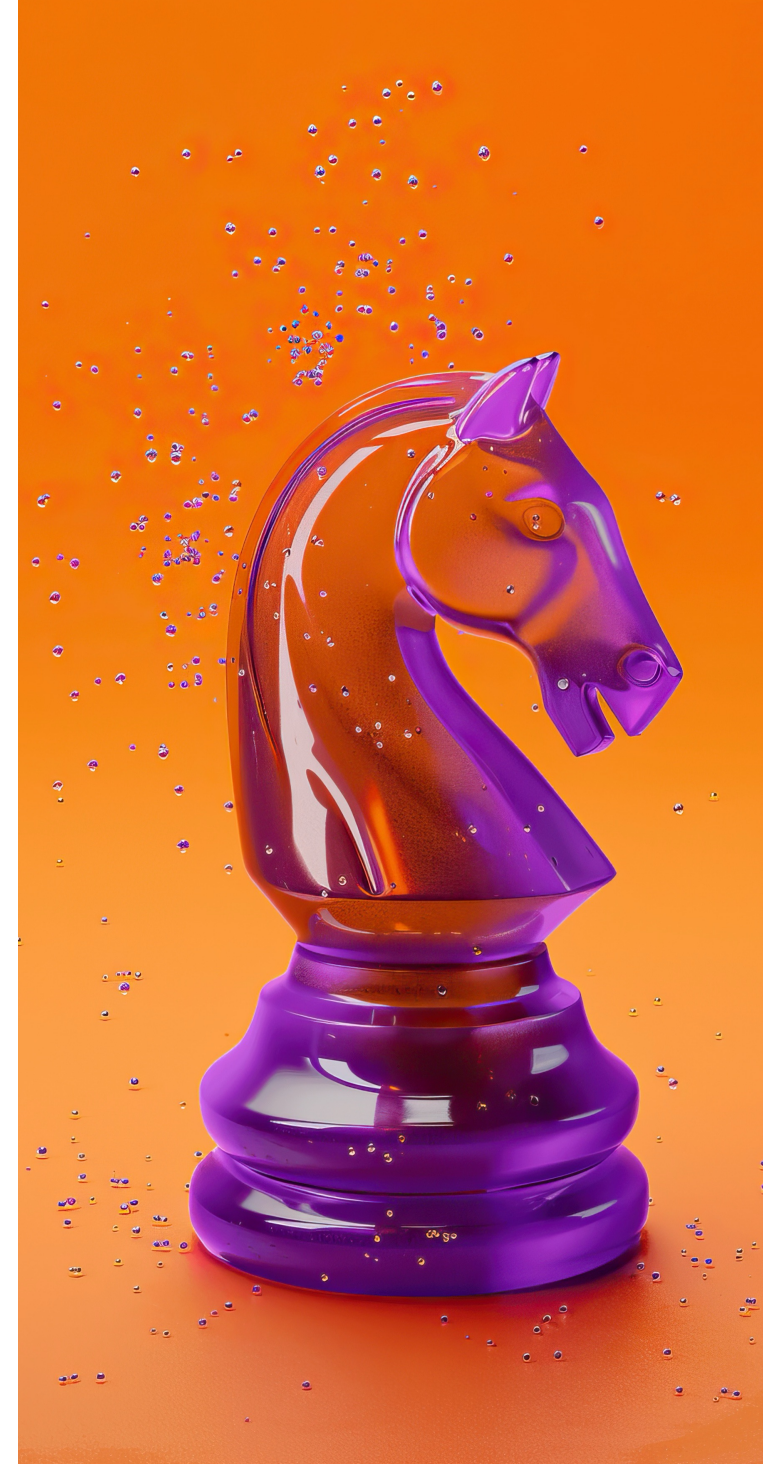
- ☐ Mon logo, mes couleurs et mes typographies sont identiques sur **tous mes supports (site, réseaux, documents)**
- ☐ Ma promesse est claire, mémorisable et centrée sur le client, elle s'exprime en une phrase simple, crédible et durable dans le temps.
- ☐ Ma fiche Google Business comporte **au moins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

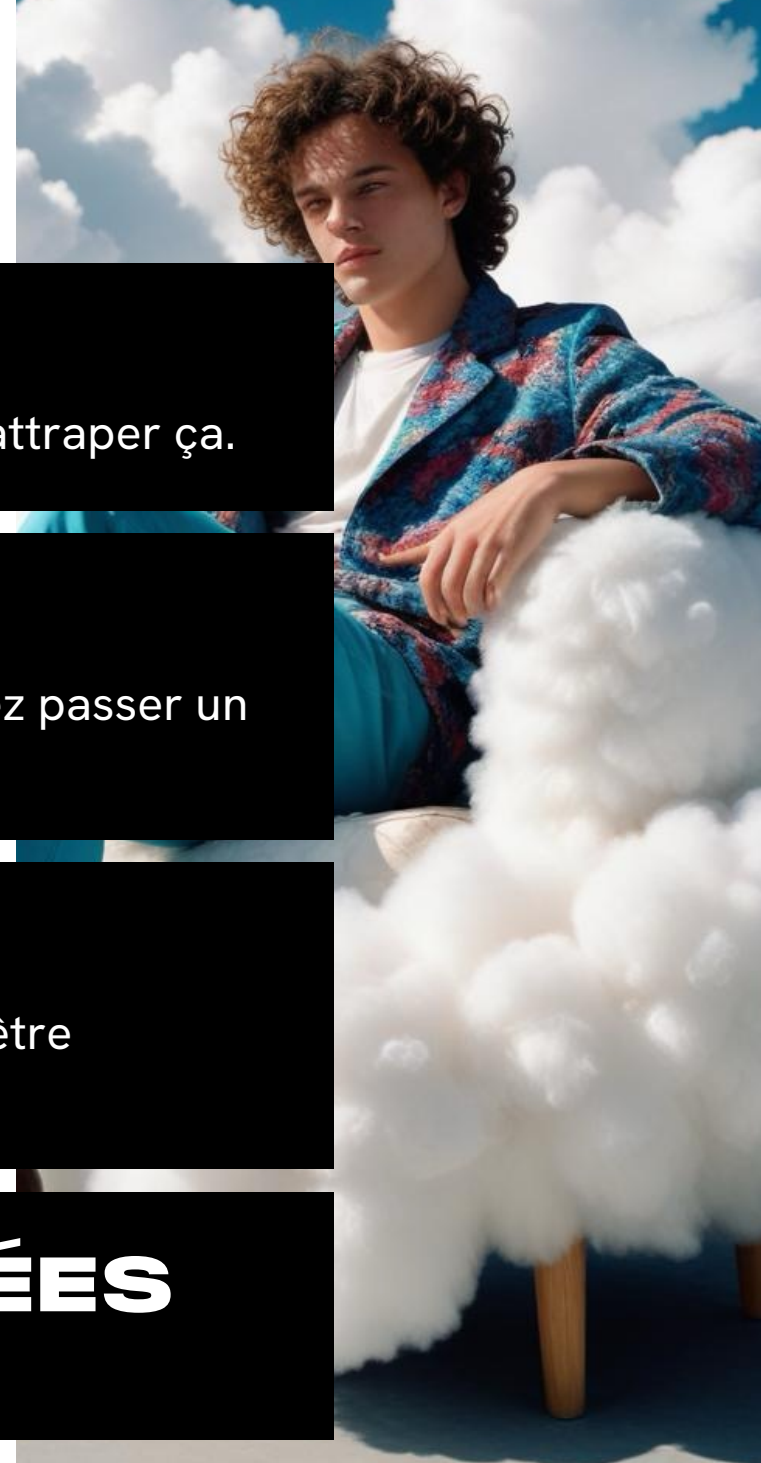
Vous avez déjà les bases. Avec un peu de méthode, vous pouvez passer un vrai cap.

## 12 À 16 CASES COCHÉES

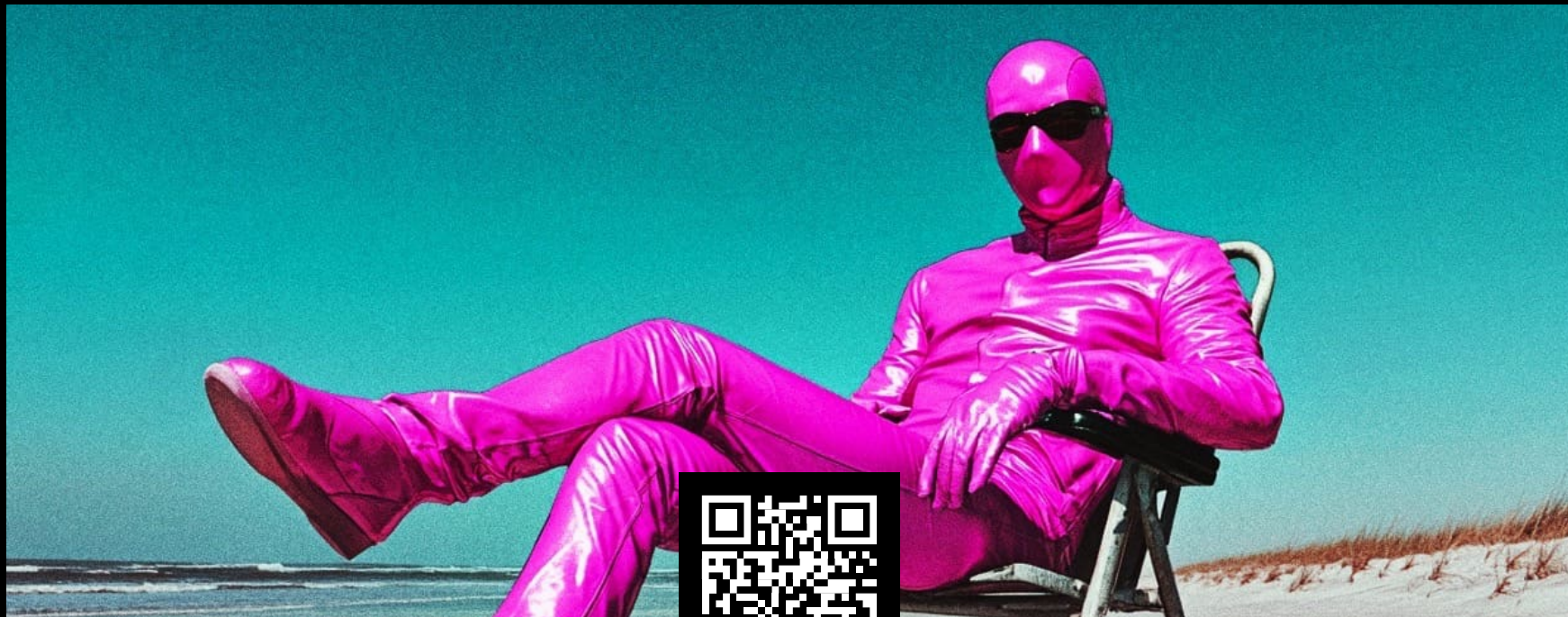
Vous êtes sur la bonne voie, mais certaines actions méritent d'être optimisées

## PLUS DE 16 CASES COCHÉES

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







# UNIGMA

ACTIVATION DE MARQUES

**+33 430 370 690**

[contact@unigma.fr](mailto:contact@unigma.fr)

[unigma.fr](http://unigma.fr)