

*Ton plan  
d'action*

# 8 étapes

**pour lancer ton  
activité de SMM**



Bienvenue  
à toi

Je commence en te remerciant d'avoir pris part à cette mini formation de Social Media Management.

Si tu es là, c'est qu'il te tient à coeur de changer des choses dans ta vie.

Aujourd'hui, tu ouvres ton esprit à une nouvelle perspective et c'est déjà énorme.

Avec ce plan d'action, tu auras une vision claire des étapes à effectuer pour devenir SMM.

*N'hésite pas à prendre des notes.*

*Allons-y!*



notes

**Étape 1**

*Définir ta cible idéale*

Avec qui souhaites-tu travailler comme Social Media Manager?

Pourquoi ?

Avec qui ne veux-tu pas travailler ?

Pourquoi ?

**Bravo !**

*Maintenant que tu sais avec qui tu veux/ne veux pas travailler, passons à la suite !*

## Étape 2

### *Te faire connaître*

Il existe plusieurs moyens de se faire connaître, différents canaux. Choisis ceux avec lesquels il est le plus pertinent de te faire connaître et indique pourquoi. Ensuite, indique ceux que tu aimerais exploiter mais pas dans l'immédiat.

Mes canaux pour me faire connaître

Pourquoi je fais ce choix

Ceux que j'exploiterai plus tard

notes

## Étape 3

### Les bons outils

Pour bien travailler, il te faut de bons outils. Tu peux indiquer ici ceux que tu as déjà testés, ceux qui te font de l'oeil et ceux que tu es certaine de vouloir utiliser. Tu peux t'inspirer dans la boîte à outils que tu as reçue.

#### Mes outils testés et approuvés

#### Les outils qui me font de l'oeil

#### Mes outils indispensables à avoir

## notes

  
**Étape 4**  
*Fixer tes tarifs*

C'est une des parties les plus délicates mais pourtant elle est indispensable au bon fonctionnement de ton business. Pas trop élevés, ni bradés, tes tarifs devront refléter ton travail. Tu peux te baser sur un taux horaire pour ensuite définir un montant plus global pour tes prestations.

**Tarif à l'heure****Tarifs pour mes différentes prestations**  
**notes**



## étape 5



# Attirer des clientes

Une fois prête à proposer tes prestations, il va falloir trouver à qui les proposer. **Encore mieux** : attirer les bonnes personnes qui seront intéressées !

Ma méthode de prospection

Ma façon d'attirer les clientes comme un aimant

notes



## Étape 6

### *Prendre soin des clientes* ≡

Maintenant que tes clientes sont au rendez-vous, il va falloir faire en sorte qu'elles restent ! Cela passe par un bon customer care, une discipline dans le traitement des emails, dans la communication, etc...

Pour chouchouter mes clientes, je vais

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



notes



## Étape 7

### *Légalité*

Tu as tout prévu, ton activité de Social Media Manager est une affaire qui roule ! Il ne te reste plus qu'à définir ta situation sur le plan légal.

Les différents statuts accessibles dans mon pays

Ce qui me conviendrait le mieux actuellement

Démarches à effectuer pour être en ordre

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

 **notes** 

Étape 8

*Me former en continu*

Le métier de SMM est un métier qui évolue sans cesse et très vite, il est important de rester à jour et de s'instruire quotidiennement !

Les formations que j'aimerais suivre

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Les comptes inspirants à suivre

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

notes



**Félicitations**

*C'est fini !*

Tu as rempli ton plan d'action, alors il ne te reste plus qu'à te mettre au boulot !

Pour aller plus loin et plus vite,  
***rejoins la team SMS !***

Je te souhaite de prendre soin de toi car c'est essentiel et je te dis à tout vite !

**Déborah.**

