



CHECK LIST POUR BOOSTER SA VISIBILITE

www.associationtichri.fr

Présence Web

- ☐ N'oubliez pas d'inclure l'URL de votre site Web ou de vos réseaux dans votre signature de vos mails.
- ☐ Mettez votre Google Business régulièrement à jour.
- ☐ Envoyer vos mails (promotionnels ou non), et relancez quelques jours après si vous n'avez pas de nouvelles. Vous pouvez relancer encore une fois avant de le contacter sur un autre sujet.
- ☐ Envoyez une newsletter toujours le même jour et à la même heure pour que vos abonnés s'y habituent.
- ☐ Assurez-vous de relire avec soin tout ce que vous publiez.



Site web

- ☐ Vérifiez que le design de votre site Web est adapté aux mobiles. De plus en plus de personnes naviguent sur le Web sur leurs tablettes et smartphones.
- ☐ Rédigez des titres attrayants et convaincants
- ☐ Contrôlez le temps de chargement de vos pages et que la structure soit propre.
- ☐ Assurez-vous que vos pages "À propos" et "Produits" sont optimisées avec les bons mots clés.
- ☐ Incluez un appel à l'action sur tous vos contenus ou pages Web.
- ☐ Optimisez chaque page avec les mots-clés appropriés
- ☐ Vérifiez l'état de santé de votre site Web en suivant les recommandations de la Google Search Console.
- ☐ Consultez régulièrement Google Analytics pour analyser le comportement de vos visiteurs et identifier comment augmenter le nombre de pages vues.



Réseaux sociaux

- ☐ Publiez des témoignages clients.
- ☐ Prenez du temps régulièrement, pour mettre à jour votre profil.
- ☐ Assurez-vous que votre page pro est correctement renseignée.
- ☐ Laissez des commentaires sur des pages liés à votre activité pour montrer votre intérêt et votre expertise.
- ☐ Rejoignez les groupes pour générer du trafic vers le site Web de votre entreprise.
- ☐ Ajoutez des liens vers une page de destination.
- ☐ Essayez de suivre quotidiennement 50 profils dans votre secteur. Aimez et commentez également des publications d'autres profils.
- ☐ Rejoignez des communautés dans votre domaine et partagez-y vos contenus.
- ☐ Publiez du contenu diversifié régulièrement .



Présence physique

- ☐ Assistez à des événements de networking pertinents dans votre créneau.
- ☐ Faites vous connaître auprès de votre mairie, association etc...
- ☐ Vous pouvez réaliser une campagne de Flying.
- ☐ Organisez des ventes privées, apéro en boutique, découverte de la nouvelle collection ou autre... avec votre clientèle fidèle.
- ☐ Un évènement particulier dans votre entreprise ?
Prevenez les journaux locaux .
- ☐ Proposez des échanges de bon procédé entre professionnels (croisement de fichiers clients), avec une cliente ambassadrice (bouche à oreille postif) etc...

