

Fiche pratique – Rituel hebdo de suivi

Le rituel hebdomadaire de suivi est une méthode simple et efficace pour garder votre communication et votre prospection commerciales sur les rails. En y consacrant seulement 30 minutes par semaine, vous vous assurez de rester constant, d'entretenir vos relations et d'améliorer vos résultats.

Objectif

Mettre en place une routine hebdomadaire courte mais régulière pour :

- Publier du contenu
- Relancer vos prospects
- Analyser vos indicateurs
- Ajuster votre stratégie si nécessaire

Étapes du rituel (30 minutes)

1. **5 minutes – Vérification du planning de contenu**

- Consultez l'onglet 'Planning Contenu' de votre Excel.
- Vérifiez les publications prévues pour la semaine.
- Notez les éventuels ajustements à faire.

2. **10 minutes – Publication ou programmation**

- Publiez le contenu prévu du jour ou de la semaine.
- Si possible, programmez vos publications à l'avance.
- Assurez-vous que les visuels et textes respectent votre charte graphique.

3. **10 minutes – Relances et suivi des prospects**

- Ouvrez l'onglet 'Suivi Prospects'.
- Identifiez les prospects à relancer.
- Effectuez vos relances (email, LinkedIn, téléphone).

4. **5 minutes – Analyse des indicateurs**

- Mettez à jour vos indicateurs dans l'onglet 'Indicateurs'.
- Évaluez vos performances (contacts, relances, taux de réponse...).
- Repérez les points à améliorer.

Bonnes pratiques

- Fixez un jour et une heure précis dans votre agenda pour ce rituel.
- Préparez vos contenus et relances à l'avance pour gagner du temps.
- Utilisez un minuteur pour respecter les 30 minutes.

- Notez vos observations dans un document dédié pour suivre votre progression.
- Restez flexible : ajustez le rituel en fonction de votre charge de travail.

Conclusion

En adoptant ce rituel hebdomadaire, vous garderez le contrôle sur votre communication et votre prospection tout en y consacrant un temps limité. La régularité est la clé pour obtenir des résultats durables.