



GUIDE OFFERT

Calendrier Réseaux Sociaux

LA MATRICE DE CONTENU DES LEADERS DE DEMAIN

Planifiez, structurez et automatisez vos publications sur Facebook, Instagram, LinkedIn et WhatsApp Business. Un guide d'action clé en main créé pour les PME et créateurs d'entreprise au Sénégal pour transformer la visibilité en chiffre d'affaires.

Propulsé par LM Nexora Consulting

DAKAR, SÉNÉGAL · ÉDITION 2026

Bâtir une Stratégie Éditoriale Rentable

L'ERREUR DU CATALOGUE PASSIF

Publier uniquement ses prix, ses fiches produits ou ses offres spéciales tous les jours est le meilleur moyen de faire fuir votre audience à Dakar. Les réseaux sociaux exigent de la valeur.

Chez LM Nexora Consulting, nous appliquons une règle d'or universelle à travers notre méthode NEXORA® : la règle des 3 piliers de contenu (40/40/20). Pour obtenir un calendrier équilibré qui captive et convertit, vos publications doivent se répartir ainsi :

1. Éduquer & apporter de la valeur (40%)

Résolvez de petits problèmes quotidiens de vos clients gratuitement. Donnez des astuces, des conseils d'experts ou des secrets professionnels liés à votre secteur (ex : « 3 critères pour vérifier un titre foncier » pour une agence immobilière, ou « Comment conserver vos épices » pour un restaurant).

2. Inspirer & humaniser (40%)

Montrez les coulisses de votre PME, racontez l'histoire de la fondatrice, présentez vos collaborateurs, ou partagez les témoignages de vos clients satisfaits. Les clients achètent d'abord à des humains en qui ils ont confiance.

3. Vendre & convertir (20%)

Présentez de manière claire, esthétique et directe votre produit ou service, en insistant sur le bénéfice client principal et en ajoutant un Appel à l'Action (CTA) précis (ex : « Contactez-nous sur WhatsApp pour réserver »).

Les Canaux et Codes du Marché Sénégalais

Chaque réseau social possède ses propres codes, sa propre cible et son rythme optimal de publication. Pour exceller, vous devez adapter votre message selon la plateforme.

📷 Instagram & Facebook — Le Hub Visuel & Communautaire

Cible : Grand public, clients B2C (commerces, instituts de beauté, restaurants, immobilier).

Format roi : Vidéos courtes (Reels/Shorts), visuels soignés, carrousels éducatifs.

Fréquence recommandée : 2 à 3 fois par semaine en publication, tous les jours en Stories.

💼 LinkedIn — Le Terrain de Jeu B2B & Institutionnel

Cible : Cadres, dirigeants, chefs d'entreprise, partenaires d'affaires (cabinets, services B2B).

Format roi : Posts textuels à forte valeur ajoutée, documents PDF à feuilleter (carrousels), analyses sectorielles.

Fréquence recommandée : 1 à 2 fois par semaine pour asseoir votre autorité d'expert.

📱 WhatsApp Business — La Machine à Clore les Ventes

Cible : Vos prospects chauds et vos clients actuels au Sénégal.

Format roi : Les Statuts WhatsApp (photos réelles des coulisses, offres éphémères de 24h).

Fréquence recommandée : 1 à 2 mises à jour quotidiennes de vos statuts. Évitez les diffusions massives intrusives.

Semaine 1

Objectif de la semaine : Poser les bases de votre expertise (Pilier Éducation) et ancrer la notoriété de votre marque auprès des futurs acheteurs.

LUNDI	MERCREDI	VENDREDI
ÉDUCATION LinkedIn / FB Le Grand Mythe : Décryptez une idée reçue ou une erreur courante commise par vos clients dans votre secteur d'activité au Sénégal.	INSPIRATION Instagram / FB Les Coulisses : Publiez une photo ou un Reel montrant votre équipe en action ou la préparation minutieuse d'une commande / d'un service.	VENTE Tous Canaux Focus Solution : Mettez en avant votre produit ou service phare. Expliquez le problème qu'il résout et incitez à réserver via un lien WhatsApp.

💡 Astuce WhatsApp du début de mois : profitez-en pour mettre à jour le catalogue de votre profil professionnel avec vos nouveaux tarifs ou packages.

Semaine 2

Objectif de la semaine : Apporter la preuve sociale de votre efficacité. C'est le moment de rassurer les prospects qui hésitent encore à faire appel à vous.

LUNDI	MERCREDI	VENDREDI
ÉDUCATION Carrousel Insta Le Guide Étape par Étape : Donnez une mini-méthodologie en 3 ou 4 étapes pour réussir un projet ou optimiser un résultat simple.	INSPIRATION Tous Canaux La Voix du Client : Partagez une capture d'écran d'un message WhatsApp de remerciement ou un avis Google Business d'un client conquis.	VENTE Instagram / FB L'Offre Limitée / Pack : Proposez une offre groupée ou un pack de services exclusif disponible pour un nombre restreint de personnes ce mois-ci.

Semaine 3

Objectif de la semaine : Engager la conversation directe et booster les interactions (commentaires, partages) pour plaire aux algorithmes.

LUNDI	MERCREDI	VENDREDI
ÉDUCATION LinkedIn / FB La Boîte à Outils : Présentez 2 ou 3 outils, applications ou ressources numériques que vous utilisez au quotidien pour votre performance.	INSPIRATION Instagram Reel Le Choix Cornélien : Posez une question de type « Option A vs Option B » liée à votre secteur pour inciter votre communauté à débattre en commentaires.	VENTE Statuts WhatsApp Session Flash Q&A : Ouvrez une session de questions-réponses. Répondez aux interrogations tarifaires ou techniques en invitant à un diagnostic.

Semaine 4

Objectif de la semaine : Accélérer les conversions de fin de mois pour remplir vos objectifs de chiffre d'affaires et de contrats signés.

LUNDI	MERCREDI	VENDREDI
ÉDUCATION Tous Canaux La Check-list de Fin de Mois : Proposez une liste de points rapides à vérifier pour bien préparer le mois suivant (ex : check-list budgétaire).	INSPIRATION Story / Post Le Mot de la Fin : Partagez vos propres victoires du mois ou les leçons apprises par votre PME durant les 30 derniers jours à Dakar.	VENTE Urgence / CTA Clôture des Inscriptions : Créez de l'urgence. « Plus que 2 places disponibles pour l'accompagnement du mois prochain. » Incitez au closing immédiat.

Scripts de Vente WhatsApp Imparables

Générer de la visibilité sur Instagram ou Facebook ne sert à rien si vos scripts de conversion sur WhatsApp Business coupent la relation. Voici 2 modèles types de dialogues de closing.

Modèle 1 : Réponse à une demande de prix basique

« Bonjour, c'est combien vos tarifs ? »

Votre script NEXORA : « Bonjour [Prénom du client], ravi(e) de vous accueillir chez [Nom de votre entreprise] ! Vos projets nous tiennent à cœur. Afin de vous donner le tarif le plus juste et adapté à votre situation (création de projet ou structure déjà lancée), quel est votre domaine d'activité principal ? »

Pourquoi ça marche ? Vous reprenez le contrôle de la conversation, évitez la comparaison par le prix seul et engagez un dialogue de diagnostic.

Modèle 2 : Relance d'un devis resté sans réponse (après 48h)

Votre script NEXORA : « Bonjour [Prénom], j'espère que vous passez une excellente semaine. Notre équipe est en train de planifier les sessions d'accompagnement pour les prochains jours. Avez-vous pu prendre connaissance de notre proposition ou préférez-vous que l'on s'appelle 5 minutes pour ajuster les derniers détails ensemble ? »

Automatiser sa Création de Contenu

La première cause d'abandon sur les réseaux sociaux est le manque de temps ou le syndrome de la page blanche. Pour durer, vous devez professionnaliser votre organisation grâce à l'automatisation.

LE PROCESSUS DU BATCHING EN 3 ÉTAPES

Le Batching consiste à regrouper la même tâche une fois pour toutes plutôt que de créer un post chaque jour à la hâte.

Jour 1 (Idéation) : Prenez 1 heure en milieu de mois pour lister vos 12 thématiques du mois suivant en vous basant sur la trame des pages 4 à 7.

Jour 2 (Production) : Utilisez Canva pour créer tous vos visuels d'un coup en utilisant les modèles bleu marine et or de votre cabinet. Rédigez tous vos textes d'accompagnement (légendes).

Jour 3 (Planification) : Utilisez des outils gratuits comme Meta Business Suite pour planifier gratuitement vos posts Facebook et Instagram à l'avance pour tout le mois.

Les indicateurs de suivi hebdomadaires — ne regardez pas uniquement les « Likes ». Suivez en priorité :

Le nombre de partages et d'enregistrements (preuve de valeur de vos posts éducatifs).

Le nombre de messages privés (DM) générés (indicateur clé de votre pôle Vente).

CONCLUSION

Propulsez votre Visibilité Globale

Ce calendrier réseaux sociaux est un canevas puissant pour instaurer de la régularité dans votre communication commerciale. La constance et la structure sont les véritables clés de la réussite organique à Dakar.

Cependant, posséder un calendrier ne remplace pas une stratégie de marque unique et un positionnement haut de gamme capable de justifier des tarifs premium sur le marché ouest-africain.

Passez au niveau supérieur avec LM Nexora Consulting

Vous n'avez pas le temps de gérer votre stratégie de contenu ? Vous souhaitez structurer le lancement de votre future entreprise ou relancer la visibilité de votre PME actuelle ? Notre cabinet co-pilote votre réussite.

Profitez de votre Diagnostic Stratégique Offert (30 minutes)

Nous analyserons vos profils sociaux actuels et concevrons la feuille de route marketing de votre marque.

🌐 Site Web : www.lmnexoraconsulting.com

✉ E-mail : contact@lmnexoraconsulting.com

📍 Dakar, Sénégal — Créateur de croissance durable.