



GUIDE OFFERT

# Guide Marketing

## PME & CRÉATEURS

---

Bâtir une visibilité puissante et durable — découvrez les bases indispensables d'une stratégie marketing efficace pour développer votre notoriété, structurer vos offres phares et attirer un flux régulier de clients qualifiés au Sénégal.

Offert par LM Nexora Consulting

DAKAR, SÉNÉGAL · ÉDITION 2026

## Le mot de la fondatrice

---

« Au Sénégal et en Afrique de l'Ouest, le tissu économique est porté par l'énergie incroyable des PME, des commerces et des futurs créateurs d'entreprise. Pourtant, une excellente idée ou un produit de haute qualité ne suffisent plus sans une stratégie de visibilité millimétrée. Ce guide a été conçu comme une feuille de route pragmatique, directement issue de notre méthode exclusive NEXORA®, pour vous donner les clés d'une croissance mesurable. »

Que vous dirigiez déjà une entreprise établie ou que vous prépariez le lancement de votre projet, ce guide vous accompagne pas à pas : comprendre votre client, vous positionner avec clarté, structurer une offre irrésistible, choisir les bons canaux digitaux, créer du contenu qui convertit, et enfin mesurer vos résultats pour progresser en continu.

## SOMMAIRE

# Une feuille de route en 8 chapitres

---

Ce guide suit la structure de notre méthode exclusive NEXORA® : chaque chapitre correspond à une étape concrète pour construire une visibilité durable.

**01** L'Erreur Fatale du marketing traditionnel en Afrique de l'Ouest.

---

**02 Naviguer** dans sa Réalité : Maîtriser son Étude de Cible.

---

**03 Évaluer** & Positionner : Devenir Remarquable sur le Marché.

---

**04** Structurer et Packager une Offre Irrésistible.

---

**05 eXpérimenter** les Bons Canaux de Visibilité Digitale.

---

**06 Optimiser** son Contenu pour Captiver sans lasser.

---

**07 Renforcer** & Convertir : L'Art de l'Accueil et du Suivi Client.

---

**08 Accélérer** grâce aux Indicateurs Clés de Performance (KPI).

---

# L'Erreur Fatale du Marketing

Trop d'entreprises et de porteurs de projet commettent la même erreur classique : ouvrir leurs portes, lancer un outil et attendre passivement que les clients arrivent.

Penser que « **si le produit ou le service est bon, il se vendra tout seul** » est le moyen le plus rapide de stagner ou de voir son projet s'éteindre. Le marketing moderne n'est pas une dépense superflue ou un luxe réservé aux multinationales ; c'est l'ingénierie stratégique qui crée le lien permanent entre votre expertise unique et le besoin douloureux de votre client sur le marché.

## À RETENIR

Que vous pilotiez un restaurant gastronomique, un institut, une agence immobilière ou un cabinet de services, vous devez concevoir et piloter votre visibilité de manière scientifique et rigoureuse.

## L'Étude de Cible (Avatar Client)

Avant de dépenser le moindre FCFA en campagnes publicitaires ou en supports imprimés, vous devez savoir exactement à qui vous vous adressez. C'est le pilier **Naviguer** de notre méthode exclusive NEXORA®.

### DÉFINIR SON AVATAR CLIENT (PERSONA)

Votre client idéal n'est pas une entité floue. C'est un profil précis. Vous devez répertorier par écrit ses habitudes à Dakar, son pouvoir d'achat, ses blocages professionnels ou personnels, et sa manière de consommer l'information digitale.

**L'erreur à éviter absolument :** cibler « tout le monde ». Si vous parlez à tout le monde avec le même ton, vous ne parlez à personne. Un positionnement premium se traduit par un discours sélectif et ultra-adapté.

## Évaluer & Positionner son Activité

Le marché économique ouest-africain est en pleine ébullition mais reste ultra-concurrentiel. Pour émerger de la masse et marquer les esprits, vous devez choisir votre camp stratégique avec une clarté totale :

### 1

#### **Le Positionnement Premium (Haute Valeur)**

Vous misez sur une qualité irréprochable, un service client millimétré, une expérience unique et des tarifs élevés. Ce modèle sécurise vos marges financières et assoit votre autorité de marque.

### 2

#### **Votre Proposition Unique de Valeur (PUV)**

Quelle est la chose essentielle que vous faites mieux que l'ensemble de vos concurrents directs ? Votre PUV doit tenir en une phrase percutante.

Posez-vous la question : pourquoi un dirigeant de PME ou un porteur de projet sérieux devrait-il vous signer un contrat à vous, plutôt qu'à un autre cabinet ?

## Structurer une Offre Irrésistible

Une offre commerciale irrésistible n'est pas simplement un produit brut associé à une étiquette de prix. C'est la promesse d'une transformation globale ou la résolution définitive d'un problème complexe.

### POUR LES PME ÉTABLIES — LE PACKAGING DE SOLUTIONS

Au lieu de vendre des prestations vagues à l'heure ou au livrable unique, packagez vos services sous forme de solutions axées sur le résultat concret (ex : un accompagnement complet « Clé en main »).

### POUR LES FUTURS ENTREPRENEURS — LA VALIDATION DU MODÈLE

Validez l'intérêt de votre modèle économique auprès de votre cible avant d'investir massivement dans des locaux ou du stock de départ. L'offre doit rencontrer son public à petite échelle pour confirmer sa viabilité.

## Les Bons Canaux de Visibilité

Le digital au Sénégal offre des leviers de croissance exceptionnels, à condition d'investir vos efforts sur les réseaux où se trouve réellement votre clientèle cible.

### **Facebook & Instagram — Le B2C par excellence**

Incontournables pour les commerces, les restaurants, l'immobilier ou les services esthétiques. Mettez tout sur l'esthétique visuelle, les formats vidéos courts (Reels) et l'interaction directe.

### **LinkedIn — Le hub du B2B de prestige**

Le terrain de jeu exclusif pour les cabinets de conseil, l'immobilier d'affaires et les services aux entreprises. Prenez la parole avec expertise pour asseoir votre crédibilité auprès des décideurs.

### **WhatsApp Business — La machine de conversion**

L'outil de closing relationnel numéro 1 au Sénégal. Utilisez ses statuts et ses fonctionnalités professionnelles pour humaniser l'échange et relancer sereinement vos prospects qualifiés.

## Optimiser son Contenu

Créer du contenu de marque ne signifie pas publier vos grilles de tarifs de manière répétitive en lassant votre audience. Suivez la matrice d'équilibre des 3 piliers éditoriaux :

| Pilier de contenu     | Objectif business direct                                                                               |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Éduquer (40%)</b>  | Donnez des conseils d'experts gratuits liés à votre secteur d'activité pour prouver votre compétence.  |
| <b>Inspirer (40%)</b> | Montrez l'envers du décor, l'histoire de la marque, et surtout les témoignages de vos clients conquis. |
| <b>Vendre (20%)</b>   | Présentez votre offre packagée avec un Appel à l'Action clair et immédiat vers votre canal de contact. |

## Convertir : l'Art de l'Accueil et du Suivi

Attirer l'attention de l'audience est une première étape, mais obtenir leur accord commercial demande de la méthode.

### LA RÈGLE D'OR À DAKAR

Un prospect qui vous contacte sur les réseaux ou WhatsApp attend une réactivité immédiate et un accueil hautement codifié : politesse, clarté, transparence.

Structurer votre processus d'accueil et de suivi — délai de réponse, script d'accueil, relance des prospects sans réponse — transforme un simple contact en client fidèle. C'est souvent ce maillon, plus que la visibilité elle-même, qui fait la différence entre deux entreprises concurrentes.

## Les Indicateurs Clés de Performance (KPI)

Pour mesurer l'efficacité de vos actions marketing, suivez impérativement ces métriques fondamentales, mois après mois :

**La Portée (Reach)** : combien de personnes uniques ont vu votre marque ?

**Le Taux de Contacts (Leads)** : combien de personnes ont demandé un devis ?

**Le Taux de Conversion** : quel pourcentage de prospects est devenu client signé ?

Ce sont ces trois chiffres, suivis avec rigueur, qui vous permettront d'ajuster vos actions et d'accélérer durablement votre croissance — le dernier pilier de la Méthode NEXORA®.

## VOTRE PLAN D'ACTION

# La Check-list Marketing NEXORA®

☐ Mon Avatar Client est défini par écrit avec ses 3 frustrations majeures.

☐ Ma Proposition Unique de Valeur (PUV) tient en une phrase percutante.

☐ Mes canaux digitaux (Réseaux / WhatsApp) sont configurés professionnellement.

☐ Mon calendrier éditorial alterne équitablement Éducation, Inspiration et Vente.

### Passez à la vitesse supérieure avec LM Nexora Consulting

Le marketing n'est pas magique, il est méthodologique. Que vous souhaitiez restructurer votre PME ou sécuriser le lancement de votre future marque au Sénégal, notre cabinet co-pilote votre trajectoire de croissance.

#### Bénéficiez de votre Diagnostic Stratégique Offert (30 minutes)

🌐 Site Web : [www.lmnexoraconsulting.com](http://www.lmnexoraconsulting.com)

✉ E-mail : [contact@lmnexoraconsulting.com](mailto:contact@lmnexoraconsulting.com)

📍 Dakar, Sénégal — Co-pilote de votre réussite durable.