

Checklist gratuite

Êtes-vous prêt à lancer une campagne publicitaire pour votre entreprise ?

Un auto-diagnostic simple pour vérifier si votre offre, votre cible, votre message et votre système sont vraiment prêts avant d'investir.

Ce PDF vous aide à : clarifier votre niveau de préparation, repérer les points faibles avant de dépenser du budget, et savoir si vous devez d'abord structurer vos fondations.

16 points à vérifier

La checklist

Cochez chaque affirmation valide dans votre entreprise. Soyez honnête : la publicité amplifie ce qui existe déjà. Si les bases sont floues, elle amplifie surtout le flou.

1. Offre et promesse

- ☐ Je peux expliquer mon offre en une phrase simple.
- ☐ Le résultat promis est concret et compréhensible.
- ☐ Mon offre répond à un vrai problème ou désir.
- ☐ Je sais pourquoi un prospect devrait me choisir.

2. Cible et message

- ☐ Je sais exactement qui je veux attirer.
- ☐ Je connais les freins, besoins et objections de cette cible.
- ☐ Mon message parle d'un bénéfice clair, pas d'une description floue.
- ☐ Je peux adapter mon angle selon le profil visé.

3. Conversion et suivi

- ☐ Ma page d'atterrissage ou mon site est clair et rassurant.
- ☐ Le passage à l'action est simple : appel, formulaire ou devis.
- ☐ Je peux suivre l'origine des demandes générées.
- ☐ Je sais ce qu'est un lead qualifié pour mon entreprise.

4. Budget et organisation

- ☐ J'ai un objectif mesurable pour ma campagne.
- ☐ Je peux investir sans attendre un miracle en 48 heures.
- ☐ Je suis capable de répondre vite aux prospects entrants.
- ☐ Je peux absorber les demandes si la campagne fonctionne.

Score brut : / 16

Plus vous cochez de cases, plus la publicité peut devenir un investissement plutôt qu'une dépense.

Comment lire votre score

0 à 5 cases cochées

Vous n'êtes pas prêt à lancer une campagne. Le risque est simple : payer pour envoyer du trafic vers une offre ou un système encore flou.

6 à 11 cases cochées

Vous avez des bases, mais il reste des points critiques à clarifier. À ce stade, une campagne peut produire des signaux utiles, mais pas encore des résultats vraiment fiables.

12 à 16 cases cochées

Vous êtes dans une vraie zone de test. Votre entreprise semble suffisamment structurée pour transformer la publicité en levier de croissance.

Avant de lancer votre campagne, validez ces 3 points :

- Votre offre est comprise en quelques secondes.
- Votre cible et votre promesse sont nettes.
- Votre système de conversion peut transformer l'attention en demande concrète.

www.agence-punto.fr

Besoin d'un regard externe pour savoir si votre entreprise est vraiment prête ? Utilisez cette checklist comme base de diagnostic avant toute campagne.