



## Plan de communication Stratégie et Outils Août 2022 (générique)

### Stratégie d'intervention

Plan de fidélisation, stade (MTCP)	Stratégie d'intervention
Absence de conscience de l'offre OuiFit (Pré-réflexion)	Communication de lancement Événement de lancement Mise en place de partenariats
Prise de conscience de l'offre OuiFit (Réflexion)	Partage de références (BD) Offre de lancement (BD) Tutoring (BD)
Prise de décision et Inscription dans la Salle (Préparation)	Tutoring (prise d'action) Introduction/Accueil
Développement de la motivation intrinsèque (Action)	Accessibilité et réussite (TAE + TAD)
Maintien de la motivation et création d'habitude (Maintien)	Tutoring (intégration aux groupes) Implication de la famille Rappel des bénéfices
Baisse de la motivation, (Rechute)	Analyse et amélioration

### Outils d'intervention

Stade	Stratégie d'intervention	Actions
Pré-réflexion	Communication de lancement	Communiqué de presse, Post réseaux, Vidéo réseaux sociaux, Poster de la Salle de fitness, Flyers de la Salle de fitness, Actualisation Website de la Salle, Actualisation Online App de la Salle, Direct Mailing, Radio,
	Événement de lancement	Weekend de lancement OuiFit
	Communication chez partenaires	ARS, Maisons sport santé, médecins, cliniques, hôpitaux
Réflexion	Essais (BD)	Action: Essais OuiFit
	Partage de références (BD)	Post Influenceurs



	Partage de références (BD)	1 Post - 1 Coffee - (Bouche à Oreille Digital)
	Partage de références (BD)	Storytelling (témoignage de semblables)
	Offre de lancement (BD)	Offre commerciale : “Ma santé en premier”
	Tutoring (BD)	Offre commerciale “Bring Mom & Dad”
Préparation	Tutoring (support)	Offre commerciale “Bring Mom & Dad”
	Introduction/Accueil	Plan d’accueil et d’intégration des clients
Action	Accessibilité et Réussite (TAE + TAD)	Plan de préparation et de suivi des clients “Accessibilité et réussite”
Maintien	Tutoring (intégration aux groupes)	Action “Rencontre-café”
	Implication des familles	Événement Trimestriel avec les familles “ma famille ma santé”
	Rappel des bénéfices	Plan d’action “les mots du coach”
Rechute	Analyse et amélioration	Entretien motivationnel

### Description des outils d’intervention

#	Actions	Description
1	Communiqué de presse	Communiqué de presse pour le lancement officiel de OuiFit dans la Salle
2	Post réseaux sociaux	Poster de lancement et compte à rebours pour Facebook, Instagram et LinkedIn.
3	Vidéo réseaux sociaux	Courtes vidéo de présentation pour Facebook, Instagram et LinkedIn
4	Poster de la Salle de fitness	Poster OuiFit pour la Salle de fitness
5	Flyer (brochures) Salle de fitness	Flyer (brochures) OuiFit pour la Salle de fitness
6	Post sur Website de la Salle	*Ajout des logos OuiFit *Ajout des cours OuiFit dans le planning *Ajout des flyers(brochures) OuiFit sur le site *SEO mots “santé”, “sénior”, “thérapie non médicamenteuse”, “thérapie”
7	Post online APP de la Salle	*Ajout des logos OuiFit *Ajout des cours OuiFit dans le planning * Autre?



8	Direct Mailing	*Annonces du lancement de OuiFit par mails *Envoie des campagnes "Bring Mom & Dad" *Envoie des campagnes "Ma santé en Premier"
9	Annonce Radio	*Annonce radio locales
10	Weekend de lancement	* Journée portes ouvertes OuiFit * Sensibilisation sur les thématiques santé * Essais gratuits de cours OuiFit
11	Communication chez partenaires	(ARS, Maison sport santé, Médecins, Cliniques, hôpitaux)
12	Essais OuiFit	Tickets pour 1 (une) séances offerte
13	Post influenceurs	Post vidéo et contenu par influenceurs dans le domaine de la santé des seniors
14	1 Post - 1 Coffee	un café (cafetière) offert au client si un post au sujet de OuiFit a été fait sur les réseaux sociaux
15	Storytelling	Témoignage de personne semblable
16	Offre commerciale (Lancement) "Ma santé en premier"	30% de réduction de frais de dossier pendant les 3 prochains mois si le client participe au minimum à 2 cours de OuiFit par semaine.
17	Offre commerciale (Parrainage, tutorat) "Bring Mom & Dad"	50% de réduction de frais de dossier pour les deux membres si le nouveau client vient au minimum à 2 cours de OuiFit par semaine.
18	Plan d'accueil et d'intégration des clients	Plan d'accueil des clients, (introduction, bilan, entretien motivationnel, présentation des cours)
19	"Réussite et Accessibilité"	Plan de réussite du client (le client doit être dans la réussite, il doit prendre confiance en ses capacités de suivre un cours OuiFit )
20	"Rencontre-café"	Un café (cafetière) offert pour les binômes si un des clients est un nouveau venu. (Nous créons du lien autour des nouveaux clients).
21	"Ma famille ma santé"	Portes ouvertes trimestrielles. Inviter la famille proche du client à participer à des ateliers de sensibilisation "santé" et à essayer un cours de OuiFit.
22	"les mots du coach"	Monthly newsletter Partager les conseils santé sur Réseaux et Mail
23	Entretien motivationnel	Entretien motivationnel mensuel



### Sélection des outils d'intervention (à ajuster avec la Salle de fitness)

#	Actions	Facilité (1 - 5) (1 = Très contraignant, 5 = Très simple)	Impact (1 - 5) (1 = Très peu impactant 5 = Très impactant)	F x P (1 à 25)
1	Communiqué de presse	5	4	20
2	Post réseaux sociaux	4	5	20
3	Vidéo réseaux sociaux	2	5	10
4	Poster Salle de fitness	4	4	16
5	Flyer (brochures) Salle de fitness	3	3	9
6	Post sur Website Salle	5	5	25
7	Post Online App Salle	3	5	15
8	Direct Mailing	4	5	20
9	Annonce Radio (interne)	4	4	16
10	Weekend de lancement	3	5	15
11	Communication chez partenaires	3	5	15
12	Essais OuiFit	5	3	15
13	Post influenceurs	1	5	5
14	1 Post - 1 Coffee	5	5	25
15	Storytelling	3	5	15



16	Offre commerciale (Lancement) "Ma santé en premier"	4	1	4
17	Offre commerciale (Parrainage, tutorat) "Bring Mom & Dad"	4	5	20
18	Plan d'accueil et d'intégration des clients	2	5	10
19	"Réussite et Accessibilité"	3	5	15
20	"Rencontre-café"	5	5	25
21	"Ma famille ma santé"	3	5	15
22	"les mots du coach"	3	4	12