



ENTREPRENEURIAT POSITIF

---

LA CHECK-LIST POUR  
CRÉER TON KIT MÉDIA ET  
PROMOUVOIR  
SEREINEMENT TON  
BUSINESS

---

MAMZELLE PASTEL



Ton business est déjà bien lancé et tu as envie de le faire évoluer encore davantage? Tu es intéressé(e) pour travailler avec des marques ou donner envie à d'autres personnes de s'intéresser à ce que tu produis ou à ce que tu proposes?

Quelle que soit ta situation, le kit média est une belle opportunité pour démarcher de façon encore plus professionnelle, surtout si tu travailles pour (ou avec) des marques, des entreprises et autres entités exigeantes. Je te donne les grandes étapes à ne pas oublier.

Voici les éléments qu'on aime retrouver dans un kit média, joliment présenté :

- tes différents liens cliquables (Pinterest, instagram, facebook, linkedin, twitter, site internet, blog, podcast...)
- où te contacter et comment : adresse e-mail en privilégiant la forme `contact@nomdedomaine.fr`, adresse postale en cas d'échange de courrier à prévoir, numéro de portable ou de fixe, messagerie privée sur les réseaux, etc...
- quelques visuels te montrant si tu choisis de communiquer en ton nom ou dévoilant tes produits, une photo en situation, des photos flatteuses te mettant en valeur, le tout respectant la charte graphique de ta communication habituelle
- quelques logos d'entreprises t'ayant déjà accordé leur confiance si c'est le cas, sinon rien du tout... surtout ne pas inventer!



Mamzelle Pastel



quelques mots te concernant, nos clients aiment savoir QUI se cache derrière les services et produits qu'ils vont acheter. Essaie de ne pas dépasser 4 à 5 phrases. Pour être concis, privilégie les tournures de phrases simples, qui vont droit au but.



la présentation de ton produit/service, rédigé de façon naturelle et alléchante. On a besoin de connaître l'offre proposée, les bénéfices que cela va nous apporter, ce qu'on peut en tirer, à quoi cela va nous servir, depuis combien de temps tu fais ça, les thèmes abordés (si tu tiens un blog par exemple)... tout ce qui peut nous éclairer sur ton univers et nous donner envie de le rejoindre.



les statistiques et les chiffres. Il faut absolument être transparent et honnête : communiquer le nombre de pages vues sur notre site internet, le nombre de visiteurs uniques, le nombre de commentaires ou messages, le nombre de followers sur tous tes réseaux sociaux (attention à ne communiquer qu'à propos de nos réseaux actifs qui nous apportent de l'engagement, au risque que cela nous desserve) ainsi que quelques données démographiques concernant ton audience (tranche d'âge, sexe)



et pour finir, les différentes formules et leur tarification. Par exemple, un test de produits à 200€, un post instagram à 100€, un article de blog à 250€, une publication en storie en échange de produits... à toi de mettre au point cette grille pour que le client puisse s'y retrouver en toute simplicité.

A toi de jouer pour rédiger, mettre en page et résumer tout ça en un joli fichier PDF d'une page, à remettre à jour régulièrement selon l'avancée de ton business!

Tu peux aussi lire [cet article](#) sur ce sujet paru sur mon blog pour encore plus d'idées.