

K O M K W A

La comm' comme levier. La mobilisation comme finalité.

5 ERREURS FATALES

Qui empêchent ta communauté
de passer de l'audience
à la mobilisation

Pourquoi ce guide ?

Tu as peut-être des milliers d'abonné-es.
Des likes. Des vues.

Mais quand tu proposes une action concrète ?
Silence radio.

Ou alors, tu arrives à mobiliser...
mais personne ne te connaît en dehors
de ton cercle proche.

Ce guide identifie les 5 erreurs qui
créent ce décalage.

Pas de théorie abstraite.
Juste ce que j'ai observé en accompagnant
des dizaines d'organisations qui font
du changement social.

Ces erreurs, si tu les corriges,
changent tout.

— **Tsippora Sidibé**

Fondatrice de Komkwa

#1

Confondre audience et communauté

LE PROBLÈME

Tu mesures ton impact au nombre de followers.
Tu penses qu'avoir 10k abonné-es = avoir une communauté.
Mais une communauté, c'est pas des spectateur-ices.
C'est des personnes qui interagissent, se reconnaissent,
et bougent quand tu appelles.

LA SOLUTION

Arrête de confondre visibilité et mobilisation.
Une audience, ça regarde. Une communauté, ça bouge.
Mesure ce qui compte vraiment : combien de personnes
répondent présentes quand tu proposes quelque chose ?
Combien parlent de ta cause sans que tu sois là ?

#2

Oublier le tier intermédiaire

LE PROBLÈME

Tu passes directement de 'suivre' à 'donner de l'argent'.

Ou de 'liker' à 'venir manifester'.

Résultat : personne ne suit.

Il manque les Sympathisant-es — ceux qui partagent, commentent, défendent ta cause quand t'es pas là.

LA SOLUTION

Identifie tes Sympathisant-es. Ce sont tes meilleur-es allié-es.

Iels interagissent régulièrement, partagent tes contenus, parlent de toi. Investis sur cette couche.

C'est elle qui transforme ton audience en Base mobilisée.

#3

Demander sans donner (règle 80/20)

LE PROBLÈME

Chaque post = un appel à l'action.

'Donne', 'Viens', 'Partage', 'Signe'.

Mais qu'est-ce que tu donnes en retour ?

Si tu demandes tout le temps, les gens se désabonnent.

Ou pire : iels ghostent.

LA SOLUTION

Applique la règle 80/20 :

80% de contenu qui apporte de la valeur (éduque, inspire, divertit, connecte). 20% d'appels à l'action.

Les gens se mobilisent quand iels sentent qu'iels appartiennent à quelque chose, pas quand on leur demande.

#4

Mesurer les mauvaises métriques

LE PROBLÈME

Tu célèbres 5000 nouveaux followers.
Mais combien sont venu-es à ton dernier événement ?
Combien ont répondu à ton dernier sondage ?
Les vanity metrics (likes, vues) te donnent l'illusion
du succès. Mais elles ne mobilisent pas.

LA SOLUTION

Change de KPI. Mesure :

- Le taux de réponse à tes appels à l'action
- Le nombre de personnes qui interagissent régulièrement
- Le nombre de bénévoles actif-ves
- Le taux de rétention (qui reste et s'engage)

Ce qui compte, c'est pas la taille. C'est l'activation.

#5

Ne pas avoir de stratégie claire

LE PROBLÈME

Tu publies 'au feeling'. Un coup de la mobilisation, un coup de la visibilité. Sans savoir où tu vas.
Résultat : tu es partout et nulle part.
Tu n'as ni audience solide, ni base mobilisée.

LA SOLUTION

Choisis ta Direction :
→ Direction A : Aller de l'audience vers la base
(tu as de la visibilité, tu veux mobiliser)
→ Direction B : Aller de la base vers l'audience
(tu mobilises déjà, tu veux être connu-e)
Une fois que tu sais où tu vas, tout devient plus simple.

Et maintenant ?

Ces 5 erreurs sont les plus courantes.
Mais chaque organisation est unique.

Si tu veux aller plus loin :

→ **Fais le diagnostic gratuit**

10 questions pour identifier où tu en es vraiment.

komkwa.fr/diagnostic-komkwa.html

→ **Réserve un appel découverte**

30 minutes pour regarder ensemble ta situation
et comment je peux t'aider.

cal.com/tsippora-s/30min

K O M K W A

komkwa.fr • La comm' pour mobiliser