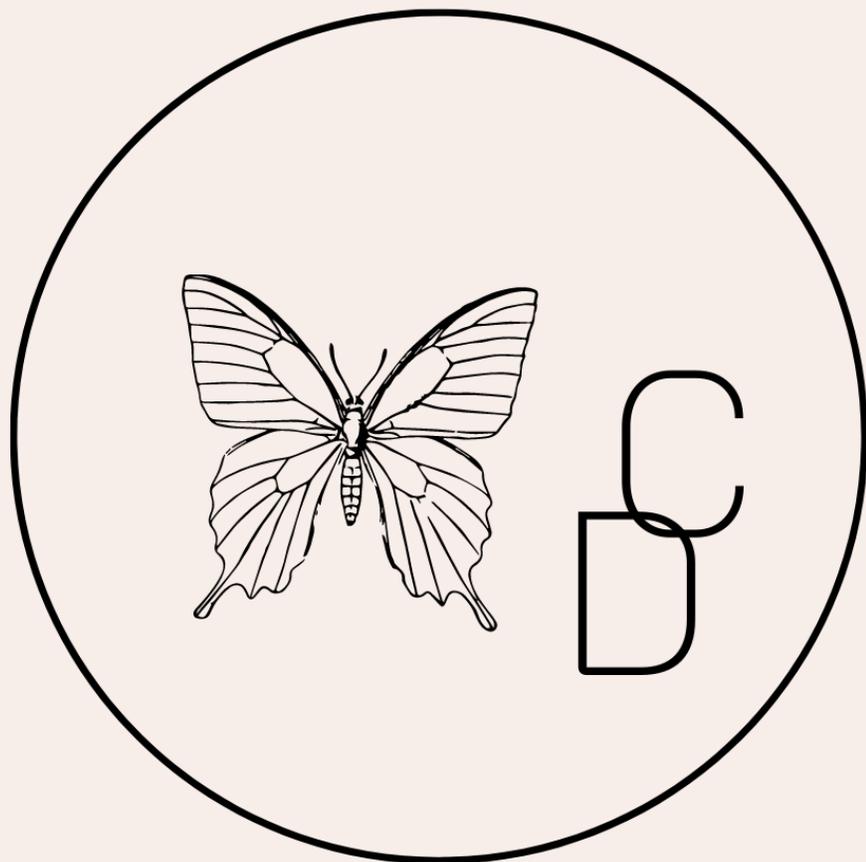


My Plan:

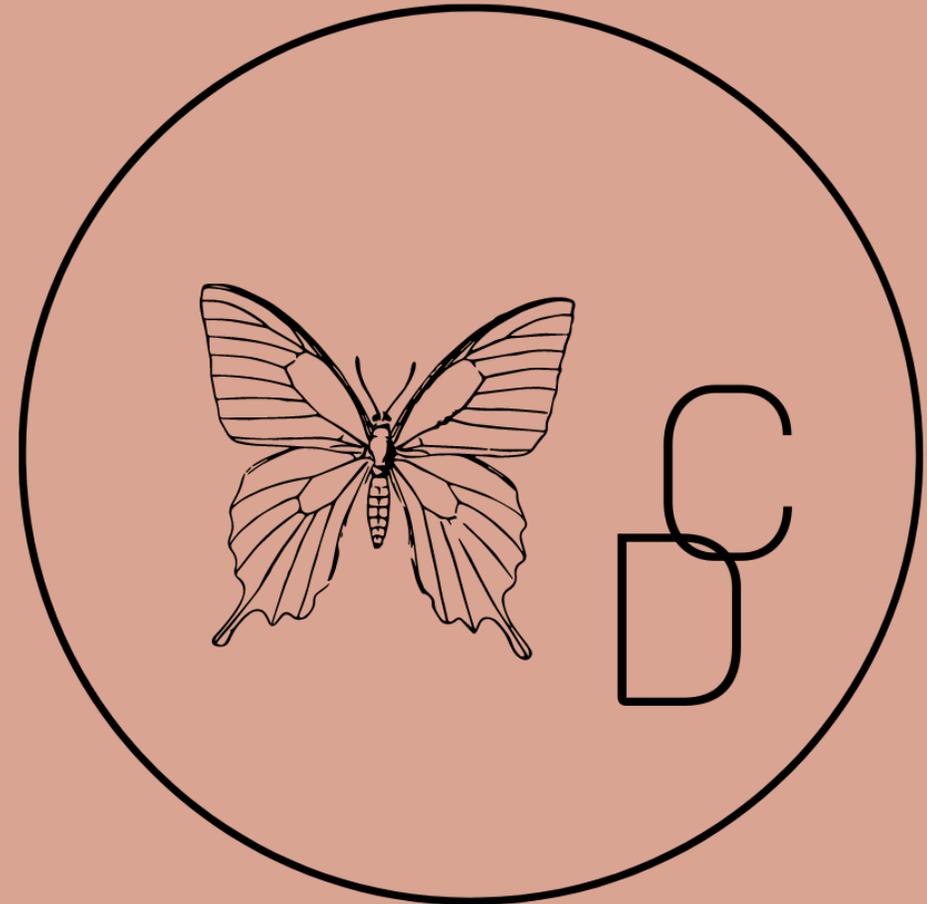


# 10 clés pour réussir à prendre un nouveau virage dans son entreprise

Catherine Davo,  
Votre coache, votre booster

# Objectifs

L'objectif de cette présentation est de vous donner les clés essentielles afin de vous permettre d'augmenter vos chances de réussite dans le virage que vous voulez donner à votre entreprise et même pour en créer une !





Vue d'ensemble des clés

# Les clés

1. Parlez de votre projet autour de vous au bon moment
2. Préparez votre projet et la conduite de changement auprès de votre équipe, clients et partenaires
3. Testez votre produit ou service avant de faire le virage ou vous lancer dans une nouvelle entreprise
4. Évitez de penser que l'on peut créer sa boîte en travaillant dans une autre
5. Pensez à faire plaisir à vos clients et répondre à leurs besoins et non les vôtres
6. Entourez vous de mentors et d'experts dans leurs domaines
7. Déléguez quand vous pouvez le faire vous ferez des économies
8. Faites une planification financière réaliste
9. Définissez bien votre modèle d'affaire et la nature de votre entreprise
10. Faites une stratégie marketing et un plan de communication

# Parlez de votre projet autour de vous au bon moment



Le soutien de la famille et des amis proches est un avantage considérable.

De plus ils vous connaissent et peuvent vous challenger au besoin.



Ils apportent un regard extérieur au projet et peuvent venir vous alimenter dans vos réflexions et amener des points de vigilances que vous n'auriez pas vu



Vous devez pouvoir trouver du réconfort auprès de vos proches car l'entrepreneuriat apporte du stress, des décisions parfois difficile et une prise de risque importante.

# Préparez votre projet et la conduite de changement auprès de votre équipe, clients et partenaires



Rédiger un modèle d'affaire ou un plan d'affaire même si vous n'allez pas chercher de financement va vous permettre de clarifier votre projet. Élaborez des objectifs SMART et un plan d'action



Réfléchissez à votre pourquoi ce changement ou ce projet.

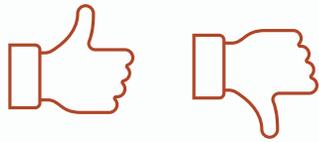
Il sera la source de votre motivation dans les moments les plus délicats.

Il doit se raccrocher à un objectif personnel



Vous devez élaborer un plan de communication pour gérer la conduite du changement auprès de votre entourage.

# Testez votre produit ou service avant de faire le virage ou vous lancer dans une nouvelle entreprise



Vous devez savoir si votre nouveau projet ou produits/services de votre entreprise correspond à un besoin pour votre clientèle cible afin d'ajuster votre offre si nécessaire.



Les moyens peuvent être diverses :

- un sondage court est une bonne source d'information.
- Votre entourage, vos clients et votre réseau le sont aussi.
- Offrez des séances gratuites ou à faible coût pour tester un nouveau concept et faites un sondage ensuite



En récoltant des avis régulièrement, vous pourrez **améliorer** votre offre par itération et restez compétitif

# Évitez de penser que l'on peut créer sa boîte en travaillant dans une autre

1

Vous pouvez travailler sur votre stratégie, votre modèle d'affaires ou votre plan d'affaires en travaillant à temps plein. Cette période peut permettre de bâtir un coussin financier pour ce lancer et de préparer votre gestion de temps et votre entourage pour garder un équilibre de vie.

2

Votre entreprise une fois lancée va vous demander d'être présent pour la développer et pour livrer votre offre en gardant le focus. Que ce soit une nouvelle offre ou une entreprise la dynamique et le besoin sont les mêmes. Il faut consacrer un minimum de 4h par semaine pour travailler SUR son entreprise !



Se figurer que l'on arrivera à tout mener de front est irréaliste... Même si vous ne dormez que 5 heures par nuit. Une bonne gestion des priorités et du temps va être nécessaire pour éviter le surmenage et tenir la distance

# Pensez à faire plaisir à vos clients et répondre à leurs besoins et non les vôtres



Votre client doit être placé au centre de votre démarche.

Vous devez connaître ses besoins pour lui offrir la solution à ceux-ci

Vous avez un projet pour servir et non pour se faire plaisir



Vous devez le connaître à 100% sur ses caractéristiques visible et invisible comme :

- âge,
- sexe,
- situation matrimoniale,
- profession, salaire
- leurs objectifs/challenges, leurs peurs, leurs valeurs, leurs comportements, leurs centres d'intérêts...)



Votre produit ou service n'a pas besoin d'être parfait c'est même impossible.

Lancez un prototype vers votre clientèle cible et adaptez-le en fonction de leurs retours

L'amélioration continue est la clé de votre succès

## Entourez vous de mentors et d'experts dans leurs domaines



Il est toujours utile et appréciable, surtout dans les petits moments de découragement, de s'appuyer sur les conseils et l'expérience d'un mentor qui a déjà l'expérience de l'entrepreneuriat



Rejoignez sans hésiter un groupe d'entrepreneurs et misez sur la solidarité pour vous aider à avancer



Choisissez vos réseaux d'affaires en fonction de l'expertise à compléter dans votre entreprise et du potentiel de référencement

# Délégez quand vous pouvez le faire vous ferez des économies



Qu'il s'agisse de déléguer auprès de vos équipes, de prestataires, ou de vous appuyer sur des outils de gestion, acceptez que vous ne pourrez pas tout faire seul



Automatisez les tâches répétitives, formez vos collaborateurs pour qu'ils puissent faire plus de façon autonome, confiez à un partenaire externe ce que vous ne savez pas faire ou qui n'est pas cœur de métier



Vous devez savoir distinguer ce que vous pouvez faire vous-même, et ce que vous allez devoir déléguer.

Mettez la priorité sur les éléments essentiels de votre activité et n'hésitez pas à déléguer ce qui est secondaire, ou ce que vous ne savez pas faire.

# Faites une planification financière réaliste et assurez vous d'un salaire



La planification financière permet de mesurer la **rentabilité** de son projet, de vérifier que l'entreprise ait les moyens de lui verser un **revenu** suffisant, d'anticiper d'éventuels problèmes de **trésorerie**



Même si nous savons que les chiffres ne sont pas réels, cela donne une bonne idée quand même et l'utilisation d'un tableau de bord vous permettra de mettre à jour le prévisionnel pour l'adapter à la réalité



La planification permet de connaître le montant financier nécessaire pour vivre en attendant que les revenus de votre entreprise soient suffisants et vous permettre que vous disposiez d'une autre source de revenu, ou d'un matelas suffisant, pour continuer à remplir le frigo et à payer les factures de la vie courante

# Définissez bien votre modèle d'affaire et la nature de votre entreprise



Prenez le temps de vous renseigner sur les différents statuts juridiques de votre pays avec votre vision à moyen et long terme de votre entreprise car cela va contribuer à vos choix et les **impacts** peuvent être à de nombreux niveaux (associations, impôts, retraite, subventions...)



Le choix du statut juridique de votre entreprise, le régime d'imposition des bénéficiaires, et votre régime de sécurité sociale ou assurance sociale suivant le pays sont des paramètres dans le choix de votre structure.



Entourez vous d'un comptable et/d'un avocat pour faire le bon choix

Si vous le pouvez commencez par une structure la plus flexible possible pour permettre un changement de statut au regard de votre croissance et des stratégies à moyens terme.

# Faites une stratégie marketing et un plan de communication

Vous pouvez proposer le meilleur produit ou le service le plus efficace du monde, mais si personne n'en entend parler, personne ne l'achètera !



Votre stratégie marketing doit être ambitieuse, ciblée vers vos clientèles cibles pour être efficace et mesurée avec des indicateurs pour être un investissement et non une dépenses (coût d'acquisition d'un client, taux de conversion, nombre de visite ..)



Le plan de communication va vous permettre d'être efficace dans votre approche et doit adresser les points principaux comme l'axe de communication, un objectif clair (augmenter de 10% le nombre de prospect), la cible, le message, votre budget et un calendrier éditorial



Notez que même si vous ne vous lancez pas dans le e-commerce ou dans la technologie, il est de nos jours indispensable d'être visible sur Internet lorsqu'on crée une entreprise



# Le bon minset d'un entrepreneur

- Ayez une vision à long terme
- Soyez un bon leader
- Apprenez de vos erreurs
- Soyez tenace et résilient
- Croyez en vous et en votre projet
- Ayez une culture d'entreprise, avec des valeurs et une bonne ambiance pour rayonner et garder vos ressources et partenaires

A person wearing a white sweater is shaking hands with another person. The background is a soft, out-of-focus indoor setting.

Catherine Davo  
(1)581-996-9418  
cdavo@boosterdeleaders.com  
www.catherinedavo.com

**Merci**

