



La Base *entrepreneur*

Les 4 phases de votre business

manifeste

LISTE DES INCONTOURNABLES DU PDG :

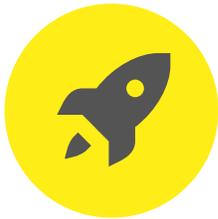
Êtes-vous prêt à éliminer le superflu et à apprendre exactement sur quoi vous devriez vous concentrer en ce moment pour faire passer votre entreprise au niveau supérieur ?

Voici une liste des choses à faire du PDG.

Vos principales priorités concernent
votre offre: la construire, en parler et la vendre.

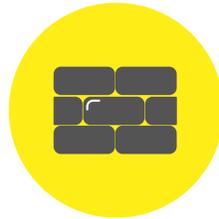
ÉTAPES DE L'ENTREPRENEURIAT

DÉMARRAGE



Vous n'avez pas encore fait beaucoup de ventes. Votre offre n'est pas encore claire et reconnue.

FONDATION



Vous êtes débordé par tout ce qui est marketing, administration et stratégie, en plus de la livraison de votre offre.

CROISSANCE



Vous commencez à réaliser que votre temps est limité et que vous devrez vous entourer d'une équipe.

AUTONOMIE



Vous commencez à remettre en question votre rôle. Vous devez devenir le leader de votre entreprise et guider votre équipe afin qu'elle adhère à votre vision.

Le démarrage



Signes

Vous avez toutes les idées, mais une paralysie de l'action vous empêche de les concrétiser. Vous n'avez pas encore fait beaucoup de ventes de votre offre.

Focus

Lorsque vous êtes à ce stade, l'accent est mis sur votre offre et sur les moyens de la vendre.

État d'esprit

Commencez avant d'être prêt !

L'objectif numéro un de cette phase est de vendre votre offre et de gagner des clients. Apprenez à travers le « faire » et ne laissez pas la planification prendre le dessus: vous risquez de manquer de temps pour vendre votre offre !

Actions

- À tous les jours, parlez de votre offre à une personne (en tête-à-tête, sur les réseaux sociaux, etc...);
- Réfléchissez à un aspect de votre offre chaque jour, peaufinez-en un élément (votre page de vente, les prix, les avantages, etc...);
- Déterminez votre point de vente (consultation, appel) et mesurez le nombre de personnes qui se convertissent en clients chaque semaine;
- Apprenez et mettez en œuvre le marketing : réservez du temps chaque jour pour la commercialisation de votre offre et pour sa mise en œuvre.

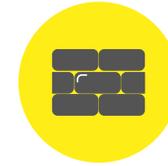
Petites victoires rapides !

Envoyez une note annonçant votre entreprise aux personnes que vous connaissez déjà (ou publiez sur votre profil personnel) - on ne sait jamais qui pourrait avoir un bon contact ou une bonne référence pour vous.

Maîtrise !

Vous avez fait vos 5 premières offres et avez obtenu une rétroaction positive de vos clients.

La fondation



Signes

Vous avez vendu quelques offres, mais chaque vente semble encore un peu vous surprendre. Vous êtes débordé par tout ce qui est marketing, administration et stratégie, en plus de la livraison de votre offre.

Focus

Lorsque vous êtes à ce stade, l'objectif est de passer à la création d'un système de vente et de livraison de l'offre.

État d'esprit

Ralentissez pour accélérer!

La priorité pendant cette phase est d'établir la fondation de votre entreprise. Il se peut que vous ayez l'impression de ralentir pour créer vos systèmes et vos processus, mais c'est une étape nécessaire pour aller plus loin et plus vite à long terme!

Actions

- Réservez chaque jour un bloc de temps pour prendre soin de vos clients;
- Apprenez-en plus sur un de vos systèmes à tous les jours;
- Accordez-vous régulièrement un moment privilégié loin de votre ordinateur, pour prendre soin de vous;
- Créez et partagez du contenu dans votre domaine d'expertise et recherchez les occasions qui vous permettront d'accroître votre visibilité;
- Vérifiez vos KPI chaque semaine.

Petites victoires rapides!

Adoptez un système d'intégration pour démarrer vos projets et mettez à jour votre CRM avec vos clients existants, de manière à produire une bonne première impression.

Maîtrise!

Vous définissez des objectifs de vente et vous les atteignez régulièrement. L'objectif dépend de ce que vous vendez, mais vous pouvez le définir, prédire si vous l'atteindrez et, bien souvent, vos prédictions seront bonnes!

La croissance



Signes

Vous avez des ventes constantes de votre offre.
Vous commencez à réaliser que votre temps est limité et que vous devrez vous entourer d'une équipe.

Focus

Lorsque vous êtes à ce stade, l'accent doit se déplacer vers la construction d'une équipe et vous commencez à jouer le rôle d'un PDG pour développer votre entreprise.

État d'esprit

Faites confiance et soyez ouvert à ce qui est à venir !

Un changement de mentalité s'opère à cette étape où on transfère une partie de son contrôle en embauchant les bonnes personnes, même si on a l'impression de prendre un coup dans les marges bénéficiaires pour y arriver.

Actions

- Vérifiez vos compétences avec votre mentor et lisez les commentaires d'un groupe de personnes en qui vous avez confiance
- Apprenez-en plus sur vos collègues chaque jour.
- Nourrissez votre réseau.
- Videz votre esprit de vos croyances limitantes.
- Réservez un peu de temps pour prendre soin de vos clients au quotidien.
- Vérifiez vos KPI chaque semaine.
- Explorez les partenariats clés.

Petites victoires rapides !

Créez une liste de toutes les tâches à accomplir régulièrement pour votre entreprise. Cela vous aidera à identifier les postes clés à pourvoir et à déterminer quelles tâches vous souhaitez réaliser vous-même.

Maîtrise !

Vous avez embauché et formé les membres de l'équipe principale, qui sont individuellement responsables d'un ensemble de KPI. Vous constatez que vous n'avez pas à intervenir souvent pour baliser le parcours de leur travail.

L'autonomie



Signes

Vous avez une équipe de confiance. Vous commencez à remettre en question votre rôle. Vous devez devenir le leader de votre entreprise et guider votre équipe afin qu'elle adhère à votre vision.

Focus

Lorsque vous êtes à ce stade, l'accent doit être placé sur la création d'espace dans votre calendrier pour une réflexion et un travail de vision.

État d'esprit

Libérez-vous !

Gardez-vous du temps pour votre travail de PDG : valoriser le nouveau type de tâches que votre rôle comporte fait partie de votre défi ! Cette évolution est nécessaire : elle vous permet d'exercer votre leadership et d'avoir du détachement.

Actions

- Prenez du temps tous les jours pour une réflexion globale.
- Vérifiez vos compétences avec votre mentor et lisez les commentaires d'un groupe de personnes en qui vous avez confiance.
- Adonnez-vous quotidiennement à la pratique du détachement et de l'abandon de la culpabilité face à votre nouveau rôle.
- Effectuez les vérifications d'usage avec l'équipe de direction.
- Nourrissez votre équipe et vos clients, faites intentionnellement la promotion de la culture de marque.
- Vérifiez vos KPI tous les jours.

Petites victoires rapides !

Réservez-vous 3 heures par semaine dans votre agenda pour du temps de PDG. Gardez ce temps pour vous et ne planifiez rien d'autre.

Maîtrise !

La majorité de votre temps est consacrée à la stratégie et au travail de vision.

EN RÉSUMÉ

Avec toute la puissance et la conscience du stade de développement des affaires dans lequel vous vous trouvez actuellement, vous êtes maintenant en mesure de vous concentrer sur ce qui compte pour vous à ce moment précis.

Cette focalisation est le pouvoir.

Elle vous permettra de maîtriser la croissance de votre entreprise, **une étape à la fois**.

Faire croître une entreprise, c'est l'un des plus grands défis de développement personnel que vous rencontrerez dans votre vie.

Je vous promets que l'expérience en vaudra la peine. Vous vous connecterez avec les gens d'une manière que vous n'avez jamais imaginée.

Quels que soient les défis que vous rencontrerez, sachez que vous ne serez pas seul. Quels que soient les succès que vous célébrerez, vous ne fêterez pas seul.

Manifeste va vous encourager à chaque étape du chemin et nous serons ravis de passer à l'étape suivante avec vous !



Manifeste ©2021 | Tous droits réservés

manifeste.ca

Claudine Fournier

claudine@manifeste.ca