

DECRIRE VOTRE ACTIVITE EN 9 ETAPES

UNE METHODE SIMPLE

- Vous êtes en train de créer votre activité et avez besoin d'un moyen simple pour décrire ce que sera votre entreprise ?
- Vous êtes déjà en activité mais vous avez besoin de travailler votre stratégie afin :
 - D'améliorer la valeur apportée à vos clients / prospects
 - et
 - De booster vos revenus et votre indépendance financière

Je vous propose de décrire les 9 blocs qui construisent toute entreprise

EN 1

DECRIVEZ VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING

Avec qui je travaille ?

① QUEL EST VOTRE (ou VOS) MARCHÉ CIBLE ?

Il ne faut pas se tromper et ne pas faire la trop fréquente erreur que font beaucoup de (futurs) entrepreneurs : La base de toute stratégie cohérente vient du marché cible sur lequel vous souhaitez développer votre activité.

Vous souhaitez proposer une offre à : des particuliers ? Des entreprises de petites tailles ? Des grands groupes ? Des startup ? , etc.

Vous souhaitez un marché de masse / grand public ? Ou de niche ? Dans le luxe ? etc.

Vous préférez travailler avec des Hommes ? Des Femmes ? Des jeunes ? Des moins jeunes ?

En premier lieu vous devez donc décrire la (ou les) typologie de clientèle de votre marché cible, et ainsi faire une segmentation de votre marché et de vos (futurs) clients !

J'offre quoi à mes clients?

② QUELLE(S) VALEUR(S) AJOUTÉE(S) VOUS PROPOSEZ A VOS CLIENTS ?

Dans cette deuxième partie, vous devez savoir décrire les différentes valeurs que vous avez apportées à vos clients. N'abordez pas dans ce point la façon de faire ou du moyen que vous utilisez pour transmettre cette valeur.

En effet, dans cette partie, vous devez parler des solutions que vous apportez au(x) besoin(s) de votre marché cible.

Par exemple:

- ▶ Du mieux être , de la santé si vous êtes thérapeute
- ▶ De l'efficacité opérationnelle si vous êtes consultant en organisation
- ▶ De l'automatisation de tâches administratives si vous êtes informaticien
- ▶ Etc.

Pour quelle rentabilité ?

③ QUELS SONT LES REVENUS QUE VOUS DEGAGEZ SUR CHAQUE MARCHÉ ET SUR CHAQUE TYPE DE VALEUR PROPOSÉE ?

C'est certainement le point le plus négligé, notamment dans les petites structures, par les entrepreneurs.

Qui ont tendance à se focaliser sur leurs savoirs faire, ou leur marketing / commercialisation.

Dans cette étape, vous devez savoir décrire ce que vous rapporte (sur l'axe financier mais aussi sur l'axe personnel), ou doit vous rapporter

- ▶ Le produit ou service A pour le segment de client X
- ▶ Le produit ou service B pour le segment de client Y
- ▶ Le produit ou service C pour le segment de client Z
- ▶ Etc.

**Vous allez ainsi pouvoir décrire ici vos objectifs en terme de revenus,
puis de les suivre !**

Comment je commercialise ?

④ QUELS SONT VOS CANAUX DE DIFFUSION ?

Quels sont les moyens que vous utilisez pour

- ▶ Parler à votre marché cible de ce que vous proposez
- ▶ Diffuser vos offres à votre marché
- ▶ Communiquer sur qui vous êtes, votre actualité
- ▶ Etc.

Par exemple

- ▶ De la publicité dans des journaux spécialisés
- ▶ Internet (blog, réseaux sociaux, . . .)
- ▶ Amazon
- ▶ Etc.

Quelle relation avec le client ?

5 QUELS SONT VOS MOYENS POUR TRAVAILLER AVEC VOS CLIENTS ?

Décrivez quels sont les types de relation vous utilisez

- ▶ pour travailler avec vos clients
- ▶ pour leurs apporter la valeur ajoutée qu'ils attendent

Et quelles stratégies vous utilisez pour augmenter vos revenus ?

- ▶ Vous recherchez à capitaliser sur vos clients actuels
- ▶ Vous avez besoin d'augmenter la liste de vos prospects
- ▶ Un panachage des deux
- ▶ Etc.

EN ②

DECRIVEZ LA CONSTRUCTION DE VOTRE ENTREPRISE

- LES MOYENS -

Ce qui vous permet de créer la valeur

5 QUELS SONT VOS MOYENS POUR TRAVAILLER AVEC VOS CLIENTS ?

Vous devez connaître les ressources dont votre activité a besoin pour :

- ▶ Créer
- ▶ Délivrer
- ▶ Diffuser

la valeur qu'elle propose.

Ce sont par exemple :

- ▶ Vos ressources financières
- ▶ Vos ressources humaines (vous, vos équipes)
- ▶ Vos ressources matérielles et immatérielles (Bâtiment, machines, blog, véhicule. . .)
- ▶ Etc.

Comment je crée de la valeur ?

⑥ QUELS SONT VOS SAVOIRS FAIRE ?

Vous devez savoir décrire les choses importantes que votre entreprise doit faire ou savoir faire pour que son modèle économique fonctionne

Ce sont par exemple :

- ▶ Vos capacités à élaborer des parcours pédagogiques – Formation
- ▶ Vos capacités à produire des produits – Fabrication
- ▶ Vos capacités à distribuer des produits d'autrui – Distribution – Négoce
- ▶ Vos capacités à accompagner vos clients – Coaching , Conseil
- ▶ Etc.

Avec qui je travaille ?

⑥ QUELS SONT VOS PARTENAIRES ?

Comme vous ne savez pas (et surtout ne devez pas) tout faire, vous devez énumérer le réseau de fournisseurs, de partenaires grâce auxquels votre activité fonctionne ou qui vous aident personnellement

Ce sont par exemple :

- ▶ Un coach ou un mentor
- ▶ Des affiliés
- ▶ Des fournisseurs de matériel, de logiciel,
- ▶ Des associés
- ▶ Etc.

Combien coûtent mes moyens ?

⑥ QUELS SONT VOS COÛTS ?

De la même façon que vous avez décrit vos revenus , vous devez connaître par typologie, les coûts principaux inhérents à votre modèle économique , ce qui vous permet ou permettra de faire fonctionner votre activité.

Ce sont par exemple :

- ▶ Un budget formation pour monter en compétence (ex: sur le marketing, le coaching, . . .)
- ▶ Les frais liés à vos hébergements de site, de location de locaux
- ▶
- ▶ Etc.

CONCLUSION SUR LA DEMARCHE

L'élaboration de Business Plan est long, fastidieux, et souvent inefficace

Il vaut mieux donc avoir un moyen de réfléchir rapidement et de poser des idées, pour voir si elles sont viables en travaillant sur un ou plusieurs axes correspondants aux 9 pavés décrits précédemment

C'est pour cela que je vous propose de travailler aussi sur l'appropriation de la technique de brainstorming joint à ce document, à savoir le

MIND MAPPING