

BIEN COMMENCER L'ANNÉE EN TANT QU'ENTREPRENEUR

Made In Pub

Comprendre le cycle entrepreneurial

L'entrepreneuriat suit un cycle naturel composé de 4 phases. Les connaître permet d'éviter la culpabilité et de mieux anticiper son année.

1) La phase de création (idéation & lancement)

Caractérisée par :

- Beaucoup d'énergie
- Motivation élevée
- Forte créativité
- Peu de structure

OBJECTIF : Canaliser les idées pour ne pas s'éparpiller

2) La phase de croissance (développement)

Caractérisée par :

- Acquisition clients
- Structuration de l'offre
- Développement commerciale

OBJECTIF : Mettre en place des process pour assurer la stabilité

3) La phase de maturité (stabilisation)

Caractérisée par :

- Routine maîtrisée
- Revenus plus prévisibles
- Maîtrise de l'activité

OBJECTIF : Identifier les axes d'amélioration pour évoluer

4) La phase de remise en question (pivot)

Caractérisée par :

- Perte de motivation
- Besoin de renouveau
- Doutes ou lassitude

OBJECTIF : Réinventer, réajuster, realigner

Les bases d'une stratégie entreprenariale solide

1. La Vision

La vision répond aux questions :

- Où vais-je ?
- Quel futur je construis ?
- À quoi ressemblera mon entreprise dans 1 an ? 3 ans ?

Erreur fréquente : confondre vision et objectifs.

- La vision inspire.
- Les objectifs structurent.

2. Le positionnement

Le positionnement, c'est la place que tu occupes dans l'esprit de ton client.

Il repose sur :

- Ta promesse
- Ta différence
- Ton style
- Ton expertise réelle et perçue

Checklist de positionnement :

- ✓ Est-ce que mon message est clair ?
- ✓ Est-ce que ma valeur est évidente ?
- ✓ Est-ce que je m'adresse à la bonne personne ?
- ✓ Est-ce que mes offres reflètent mon niveau d'expertise ?

1. La Vision

Une bonne offre est :

- Claire
- Simple à comprendre
- Structurée
- Orientée bénéfices clients

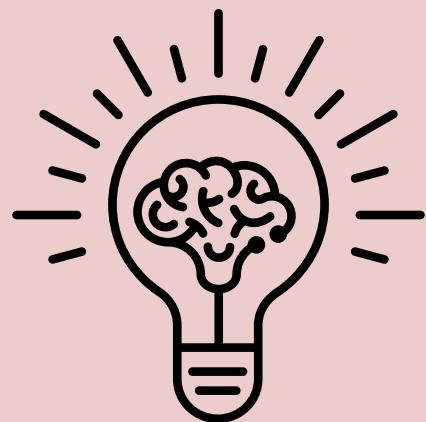
EXERCICE :

- Mon offre phare : _____
- La transformation qu'elle apporte : _____
- Pour qui est-elle réellement faite ? _____

Construire des objectifs vraiment efficaces

La méthode SMARTER

Spécifique
Mesurable
Atteignable
Réaliste
Temporel
Excitant (te motive vraiment)
Réévalueable (évolution)



EXAMPLE :

- ✗ “Augmenter mon chiffre d'affaires”
- ✓ “Atteindre 3 000€/mois d'ici août 2025 grâce à la vente de X et Y.”

EXERCICE :

- Mon objectif SMARTER #1 : _____
- Pourquoi il compte pour moi : _____
- Première action dans les 48h : _____

Le système d'organisation minimaliste de l'entrepreneur

**L'erreur la plus fréquente : vouloir trop organiser.
Voici un système simple en 3 outils maximum.**

1. Un espace de stockage clair

Outil conseillé : Drive / Notion / Dropbox

→ Dossiers classés par clients / projets / administratif.

2. Un outil de gestion des tâches

Outil conseillé : Notion / ClickUp / Todoist

→ 3 colonnes : À faire / En cours / Fait

3. Un planning qui respecte ta réalité

→ Tes pics d'énergie

→ Tes temps incompressibles

→ Tes limites

Règle d'or : Planifie 60 % seulement de ton temps.

Exercice :

→ Les outils que j'utilise : _____

→ Ce que je simplifie dès cette semaine : _____

Les bases d'une communication digitale efficace

Beaucoup d'entrepreneurs perdent du temps parce qu'ils publient... sans stratégie.

Voici les 4 fondamentaux :

1. Le message

Que veux-tu que ton audience comprenne absolument de toi ?

2. La preuve

Témoignages, avant/après, coulisses, pédagogie.

3. La cohérence

Même univers, même ton, même ligne directrice.

4. La régularité adaptée

Pas tous les jours mais de façon constante.

Exercice :

- Le message principal que je veux transmettre : _____
- Les 3 types de contenus que je vais publier : _____

Les connaissances financières essentiels

Un entrepreneur n'a pas besoin d'être expert-comptable.

Mais doit maîtriser 4 chiffres clés :

1. Revenus
2. Charges
3. Marge
4. Trésorerie

Formule simple :

Marge = CA – charges

Trésorerie = argent disponible réellement

 **Exercice :**

→ Mes charges fixes : _____

→ Mes charges variables : _____

→ Mon CA visé : _____