

Plan d'actions

3 stratégies pour booster
ton chiffre d'affaires



Lorette Glasson

Pour créer et développer votre entreprise



BONJOUR BONJOUR

Bienvenue dans ce workbook plan d'actions. Celui-ci t'aidera à mettre en place les bonnes actions pour booster ton chiffre d'affaires.

Ce workbook est interactif : tu peux le télécharger et le remplir depuis ton ordinateur sur Acrobat reader. Pense à le sauvegarder pour y revenir plus tard. Ne le remplis pas sur ton navigateur car il ne se sauvegardera pas.

Je t'invite à faire les exercices les uns après les autres pour :

- (re)travailler tes tarifs
- imaginer un parcours qui attire de nouveaux clients
- capitaliser sur ce que tu as déjà pour activer une stratégie court terme

Si tu as des questions, contacte-moi. C'est parti !

Introduction :

Fixer ton objectif de chiffre d'affaires

En fonction de ta rémunération idéale

OBJECTIF DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Plutôt qu'au doigt mouillé, je t'invite à fixer ton objectif de chiffre d'affaires en fonction de ton objectif de rémunération minimum et de rémunération idéale car :

ÇA DONNE UNE DIRECTION

En indiquant où tu veux aller

ÇA ENGAGE

En affirmant / assumant ce que tu veux obtenir

ÇA MOTIVE

En donnant une bonne raison de te lever le matin / pourquoi

ÇA TRACE UN CHEMIN

En obligeant à te poser des questions sur le comment / étapes

PAS À PAS

Quel est ta rémunération minimum ?
Pour la calculer, additionne tes dépenses persos

Quelle est ta rémunération idéale ?
Celle qui te permettra de vivre tel que tu le souhaites

PAS À PAS

Quels sont tes frais pros à ajouter à ta rémunération ?
Note tes frais fixes et tes frais variables en pourcentage de chiffre d'affaires

Ajoute ta fiscalité et tes charges sociales en fonction de ta forme juridique pour obtenir ton objectif de chiffre d'affaires

BONUS

Si tu ne sais pas comment calculer ton objectif de chiffre d'affaires en fonction de ta rémunération souhaitée et de ta forme juridique, je peux t'aider car c'est toujours par cela que je commence pendant mes accompagnements.

J'ai un tableau magique et un process pour ça. Il te permettra en un seul rendez-vous de connaître :

- ton chiffre d'affaires visé pour atteindre ta rémunération minimum et ta rémunération idéale
- la forme juridique optimale en terme de rendement CA / rémunération
- ton taux journalier à appliquer en fonction de ton agenda idéal

A la fin du rendez-vous, je te livrerai le fichier que tu pourras ensuite facilement utiliser toi-même pour jouer avec tes chiffres.

Tarif : 149 euros HT soit 178,8 euros TTC

Pour prendre ton rendez-vous, c'est par ici :

<https://calendly.com/loretteglasson/rdv-fixer-ses-objectifs>

Stratégie 1 : Retravailler tes tarifs

Pour un prix juste pour toi

UN PRIX JUSTE

Le prix juste est celui qui est au croisement de :

- tes besoins / ton idéal de rémunération
- Ton marché / ton positionnement
- ton offre / ta proposition de valeur

Je t'invite donc à travailler sur ces 3 axes avec un plan d'action en 3 temps

PAS A PAS

1/ TES BESOINS / TON IDEAL DE REMUNERATION

Combien de semaines souhaites-tu de vacances par an ?

Combien de jours souhaites-tu travailler par semaine ?

Quel est ton pourcentage de jours facturés / produits par rapport à tes jours travaillés ?

Divise ton objectif de chiffre d'affaires par ton nombre de jours produits pour obtenir ton taux / objectif journalier idéal

2/ TON MARCHÉ

Où se situe ton offre par rapport au marché ? Benchmark tes concurrents et tes prospects potentiels pour savoir où tu te situes

PAS À PAS

3/ TON OFFRE / TA PROPOSITION DE VALEUR

Que peux-tu vendre pour atteindre ton objectif de chiffre d'affaires tout en restant dans le cadre du marché et du positionnement que tu souhaites avoir ?

Exemple : offre premium, forfait, affiliation, produit passif, apport d'affaires...

Répartis ton objectif de chiffre d'affaires par offre pour savoir où mettre tes efforts de développement, de production et de commercialisation

BONUS

Nous pouvons travailler sur tes tarifs ensemble. A ce stade, il s'agit aussi de construire l'offre. Je te propose donc de prendre rendez-vous afin que nous en discussions et que nous évaluions ton besoin d'accompagnement.

Pour prendre rendez-vous, c'est par ici : <https://calendly.com/loretteglasson/rdv>

En attendant, tu peux aussi lire mes contenus sur les tarifs sur instagram : <https://www.instagram.com/loretteglasson.fr/>

Tu peux aussi lire mon article de blog sur le modèle économique : <https://www.loretteglasson.fr/cest-quoi-ton-modele-eco/>

Et écouter le podcast enregistré avec Hélène sur les tarifs : <https://www.comseo.fr/fixer-ses-tarifs/>

Stratégie 2 :

Attirer des nouveaux clients

Choisis tes clients et fais qu'ils te choisissent

UN PARCOURS DE VENTE STRATEGIQUE

si tu veux générer un flux de clients réguliers, tu dois imaginer un parcours de vente où chaque étape fonctionne ensemble et s'adresse directement à ton client idéal.

Pense à chaque détail et injecte 200% de toi dans ce parcours : c'est ainsi que tu attireras des clients qui te ressemblent

Là aussi, un plan d'action en 3 étapes

PAS A PAS

1/ TON CLIENT IDEAL

Avec qui as-tu envie de travailler ?

Qui a un problème que tu peux / veux résoudre ?

Qui a les moyens de se payer tes prestations ?

Ton client idéal se situe à l'intersection de ta réponse à ses 3 questions.

Décris-le dans les moindres détails ci-dessous. Ce qui compte surtout, ce sont ses motivations (affirmées et inavouées) et ses freins ainsi les lieux ou canaux où tu pourras le toucher.

PAS À PAS

2/ TA PROPOSITION DE VALEUR

Rédige ici ta proposition de valeur sous la forme

J'aide _____ à _____ en faisant _____

Ce que tu proposes à ton client à travers ton offre doit permettre de l'amener d'un point A à un point B : définis ce point A initial et le point B visé.

3/ TON PARCOURS DE VENTE

Imagine le parcours de tes clients étape par étape dans les moindres détails

BONUS

Là encore, nous pouvons travailler sur tes offres ensemble. Je te propose donc de prendre rendez-vous afin que nous en discutions et que nous évaluions ton besoin d'accompagnement. Pour prendre rendez-vous, c'est par ici :

<https://calendly.com/loretteglasson/rdv>

Tu peux aussi lire mon article de blog sur le parcours de vente :

<https://www.loretteglasson.fr/votre-parcours-client-en-6-etapes/>

Enfin, je t'offre l'accès à mon tableau Trello pour penser tes offres pas à pas :

<https://trello.com/b/N5iqj5dW>

Stratégie 3 : Capitaliser sur l'existant

La solution est parfois juste devant toi

UNE STRATÉGIE COURT TERME

Afin de dégager du chiffre rapidement, je t'invite à t'appuyer sur tes forces et les opportunités de ton environnement direct

Pour cela, mets le doigt sur ton super pouvoir puis priorise tes actions en fonction

PAS A PAS

1/ TON BILAN PERSONNEL

Liste tes réussites

Interroge tes proches sur ce qui les épate chez toi => produit

2/ LE MARCHE

Fais un état des lieux du marché pour détecter les opportunités

Ca commence par tes clients : de quoi ont-ils besoin ?

PAS À PAS

3/ SYNTHÈSE

Pose sur le papier :

- Ce que tu sais faire
- Ce que tu peux faire
- Ce que tu aimes faire
- Ce pour quoi on a besoin de toi

4/ TON ESCALIER DE VALEURS

Priorise tes offres à développer et tes actions en fonction de ton besoin immédiat et de ta capacité à activer une opportunité immédiatement

BONUS

Il paraît que je suis douée pour détecter les super pouvoirs des entrepreneurs. si tu veux travailler à l'activer en intelligence collective, rejoins mon programme de groupe : <https://www.loretteglasson.fr/programme-12-semaines/>

Pour l'heure, je t'offre l'accès à mon tableau Trello pour lister tes réussites et ressources : <https://trello.com/b/idRJhQSM>

Tu peux aussi lire mon article de blog sur la méthode ikigai : <https://www.loretteglasson.fr/trouver-sa-voie/>

"Prenez mes idées, j'en aurai d'autres"
Coco Chanel

Portez-vous bien
et à très vite !

loretteglasson.fr



Lorette Glasson

Pour créer et développer votre entreprise