

E-BOOK

9 ETAPES POUR LANCER SON BUSINESS



KRISTEN TSHIKA
Coach & Conférencier

1. Introduction

5 bases pour entreprendre avec Succès

1. La Passion (aimer ce que vous faites) doit être le moteur qui vous conduit.
2. Identifiez de la demande ou les besoins auxquels votre passion doit répondre.
3. Définissez la Solution ou la Valeur que votre passion va apporter pour répondre à la demande ou aux besoins identifiés.
4. Elaborez votre Modèle économique [comment votre solution va générer de l'argent] : Est-ce un produit, un service ou une solution quelconque.
5. Mettez en place un Plan de Croissance ou d'expansion de votre business : 3, 6 et 12 mois , en suite 3 ans.



« Votre passion est l'énergie positive qui propulse votre business » Kristen Tshika

Etape 1.

Connaitre votre client ideal

La population à qui vous vous adressez, dont fait partie votre client idéal.

Définissez votre client idéal aussi précisément que possible. C'est avec lui que vous souhaitez travailler et à qui vous souhaitez rendre service, apporter de la valeur.

Par exemple :

Les professionnels qui veulent entreprendre
Les jeunes filles entre 15 et 25 ans

...



**« Vendez selon le besoin du client
et non le vôtre » Kristen Tshika**

Etape 1.

Connaitre votre client ideal

Voici 2 critères pour définir votre client idéal : un cri-tère démographique et un critère psychographique.

- Démographique :

Si vous avez des clients entreprises c'est la taille, le secteur d'activité, le nombre d'employés, le CA, etc...

Si ce sont des personnes c'est leur âge, leur sexe, leurs revenus, leur éducation, etc...

- Psychographique : c'est ce qui décrit vos clients, les adjectifs qui sont donnés quand on parle d'eux : créatifs, engagés, responsables, etc...



« Nous considérons nos clients comme des invités, à une fête où nous sommes les hôtes. C'est notre job d'améliorer leur expérience un peu plus chaque jour. »
Jeff Bezos / Amazone

Etape 2.

Définir les 3 problématiques principales que rencontrent votre client idéal

Votre client idéal a des problématiques qu'il souhaite résoudre, des besoins qu'il cherche à assouvir.

Faites-en une liste sans vous restreindre, notez tout ce qui vous vient.

Ensuite sélectionner les 3 plus importantes pour votre client.



« Quand vous essayez de prendre une décision importante, et que vous êtes divisé, demandez-vous : si le client était là, qu'est-ce qu'il dirait ? »
Dharmesh Shah, fondateur de HubSpot

Etape 2.

Définir les 3 problématiques principales que rencontrent votre client idéal

Mettre en avant les problèmes de vos clients :

1.

2.

3.



**« le client doit être au centre de votre
business »
Kristen Tshika**

Etape 3.

Définir la solution ou la valeur que vous apportez à votre client

C'est le ou les services que vous rendez à votre client idéal pour lui permettre de résoudre ses problèmes ou assouvir ses besoins.

Par exemple :

des entretiens individuels d'1h30

vente des produits de beauté

...



« Si vous dites vraiment que vous ne valez pas grand-chose, c'est sûr que le monde ne va pas vous payer plus cher » Anonyme

Etape 4.

Déterminer ce qui fait la particularité de votre solution

La spécificité de votre offre, en quoi elle sort de l'ordinaire.

Tout ce qui fait que votre service soit spécifique. C'est ce qu'on appelle aussi un avantage unique.

Si votre futur client ne voit pas en quoi votre service est différent pourquoi vous choisirait-il vous plutôt qu'un autre ?

Par exemple :

le tarif pratiqué

les délais

l'expérience, le passé

l'innovation

la solution proposée

etc...



« Construire une marque couronnée de succès n'est seulement une histoire de R.O.I, c'est aussi construire une relation authentique avec les clients. » Ryan Holmes, fondateur de HootSuite

Etape 5.

Comment vous allez contacter votre client idéal

Cela peut être via un site internet, via le bouche à oreille, grâce à un réseau de professionnels, où de toute autre manière... Vous devez avoir un plan marketing et de communication.

Travailler sur votre Marketing digital

1. SEO

2. Réseaux sociaux (Facebook, twitter, instagram linkedin)

3. Outils= Google, Facebook, mail chimp, adobe spark post/ Canva, Ads

4. Développer votre Communauté



« Réduisez votre plan à un écrit, quand vous l'aurez fait, vous aurez donné pour de bon une forme concrète à un dessein intangible. » Napoléon Hill

Etape 5.

Comment vous allez contacter votre client idéal

Bon à savoir :

Il existe

□ Canaux de communication

- Traditionnel : bouche à l'oreille
- Médias (TV, radio, presse écrite)
- Internet

□ Outils

- Chaines Tv ou radio
- Réseaux sociaux/ site web

□ Supports

- Plaque , X-stand, Prospectus, Bâches
- Visuel numérique



« Réduisez votre plan à un écrit, quand vous l'aurez fait, vous aurez donné pour de bon une forme concrète à un dessein intangible. » Napoléon Hill

Etape 6.

Calculer vos coûts de démarrage

Listez vos sorties d'argent prévisionnelles : salaire, charges, coûts de fonctionnement, supervision, coaching, formations, etc...

Ce sont des prévisions, c'est à faire « à la louche », sans faire n'importe quoi non plus...

Si vous faites votre business model avant de vous lancer n'oubliez pas d'inclure les coûts de création, formation, etc...



« le marché n'est pas saturé si vous faites les choses différemment »
Kristen Tshika

Etape 7.

Déterminer comment vous allez avoir vos revenus

Ce que vous vendez comme différents services, tout ce qui ramène des sous.

Restez simple, tout en mettant le principal.

Par exemple :

Je table sur 3 000 \$ de CA réparti entre :

2 offres de formations en présentiel : 20%

1 cours en ligne : 10%

1 livre : 5%

3 offres d'accompagnement : 65 %



« Fixez-vous un objectif qui en vaut la peine » Kristen Tshika

Etape 8.

Appliquez les conseils du coach

- Lorsque vous n'avez pas assez pour investir gros : investissez petit ... ou investissez dans la connaissance ou le coaching
- Lorsque vous n'avez pas de revenus ou d'argent pour investir :
 - utiliser votre talent pour gagner de l'argent
 - échanger votre temps (emploi ou indépendant) pour gagner de l'argent
- Lorsque vos dépenses et vos revenus sont à égalité ... ou vos charges sont plus élevées ... baissez vos dépenses si possible... faites de sacrifices ou trouvez les moyens d'avoir plus de revenus
- Testez toujours un business avant de vous y lancer fortement



**« Prendre le risque est le jeu de la réussite »
Kristen Tshika**

Etape 9.

Rejoindre ma formation en ligne : Lancez et Développez votre business !

Votre formation en ligne à télécharger et une heure de coaching offert.

1. Transformer votre idée/envie en un business rentable.
2. Organiser et lancer son business avec des faibles moyens.
3. Mettre en place de stratégies marketing et de communication (digital & traditionnel) pour attirer vos premiers clients.

• Enregistrez-vous maintenant sur



www.kristentshika.net dans ma boutique



E-BOOK

MERCI !



KRISTEN TSHIKA
Coach & Conférencier