

7 CONSEILS POUR RÉUSSIR DANS L'ENTREPRENEURIAT



Pour vous faire accompagner, prenez une consultation gratuite en envoyant un mail à:

contact@clubdesgagnants.com

www.clubdesgagnants.com

Être un entrepreneur pour la première fois peut être difficile et angoissant, mais aussi très excitant et gratifiant. Il n'y a pas de fin aux nombreux problèmes financiers, juridiques, de dotation en personnel, de marketing et de clientèle qui surgiront lorsque vous lancerez votre entreprise. Et, malheureusement, il y a beaucoup de conseils contradictoires pour le futur entrepreneur. Mais voici 7 conseils de base pour vous aider à commencer à naviguer dans le paysage des startups:

1. N'arrêtez jamais de chercher de nouvelles idées

Même si vous atteignez un certain niveau de succès, vous ne devriez jamais cesser de rechercher de nouvelles idées fraîches qui pourraient faire passer votre entreprise au niveau supérieur. Vous pourriez peut-être avoir un nouveau marché, utiliser une technologie de pointe ou simplement adopter une approche différente de ce que vous avez toujours fait. Si vous restez immobile, vous vous exposez au risque que les autres vous dépassent.

2. Ne prenez pas le client pour acquis

Il est facile de prendre les clients pour acquis, surtout si vous ne les voyez jamais vraiment ou si vous n'entendez jamais parler d'eux. Si vous avez des clients qui sont avec vous depuis longtemps, vous pourriez dépendre de leurs honoraires sans jamais les considérer d'une autre manière. Pourtant, même les clients établis de longue date peuvent décider d'aller ailleurs s'ils estiment ne pas obtenir le niveau de service et d'attention qu'ils méritent. Même si vous n'avez rien, en particulier, à leur dire, vous devez tout de même leur faire sentir important en leur demandant leur avis, en leur proposant des offres spéciales et en restant généralement en contact.

3. Soyez positif et pensez grand

Pensez-vous grand au travail ou limitez-vous vos ambitions sans même vous rendre compte que vous le faites? De nombreux entrepreneurs tombent dans le piège de se contenter de ce qu'ils ont une fois qu'ils ont créé leur entreprise. Cependant, il est tout à fait possible qu'en étant positif et en pensant grand, vous puissiez faire des pas de géant en avant. Ne laissez pas de petites pensées ou des pensées négatives vous retenir à l'avenir.

4. Diversifiez votre clientèle

Si vous voulez que votre entreprise soit un succès à long terme, vous ne pouvez pas vous permettre de compter sur une petite clientèle pour vous y rendre. Si vous comptez trop sur un ou deux clients, vous risquez toujours de souffrir gravement si vous en perdez un. Idéalement, vous devez disposer d'une large base de clients dans une variété d'industries et de lieux. De cette manière, vous pouvez vous éviter d'être trop gravement touché par des problèmes dans d'autres entreprises, villes ou secteurs.

5. Encouragez les références

L'une des clés de la croissance de toute entreprise consiste à attirer autant de références que possible. Après tout, si vos clients sont satisfaits de vous, pourquoi ne seraient-ils pas heureux de transmettre vos coordonnées à d'autres? Nous sommes sûrs qu'ils le feraient! Une grande partie de la façon d'encourager plus de références consiste à changer votre état d'esprit. Si vous êtes parfois timide ou gêné de faire cela, il est temps d'être plus énergique dans votre quête de références précieuses.

6. Planifiez l'avenir

Un autre des meilleurs trucs et astuces commerciaux est de toujours planifier à l'avance. Vous ne voulez pas être pris au dépourvu par le changement des forces du marché ou par d'autres problèmes qui auraient pu être prévus et pris en compte. En gardant toujours un œil sur l'avenir, vous pouvez garder le contrôle de votre propre destin à tout moment. D'un autre côté, le risque de ne pas le faire est que vous pourriez être obligé de prendre des décisions paniquées à la dernière minute si vous êtes surpris par les changements.

7. Commercialisez, puis commercialisez un peu plus

Vous devez continuellement attirer, bâtir et même éduquer votre marché. Assurez-vous que votre stratégie marketing comprend les éléments suivants:

Créez un site Web d'apparence professionnelle et à jour

Apprenez les principes de base du référencement (optimisation des moteurs de recherche) afin que les personnes qui recherchent vos produits et services puissent vous trouver en haut des résultats de recherche.

Utilisez les médias sociaux pour promouvoir votre entreprise (LinkedIn, Facebook, Twitter, Pinterest, etc.)

Bonne chance!