

## 3 leviers indispensables

### Vivre de son activité

Trouver des clients pour développer son activité repose « juste » sur 3 grands domaines sur lesquels travailler.

- Le modèle d'affaire
- La stratégie
- L'état d'esprit

#### Le modèle d'affaire

Il faut poser le débat.

L'activité est-elle viable ?

Est-elle faite de façon à ce qu'elle permette à la société de grandir ?

Les offres intéressent-elles les clients ?

Le développement est-il pérenne ?

Les tarifs sont-ils en adéquation avec l'objectif à atteindre ?

- **Si vous n'avez jamais eu de clients :** n'hésitez pas à tester vos services pour vérifier qu'ils correspondent bien à une demande et si ce n'est pas le cas, à revoir votre offre.
- **Si vous avez déjà des clients mais que ce n'est pas suffisant pour en vivre :** regardez si votre offre est adaptée au style de vie que vous voulez et au salaire que vous aimeriez avoir.

#### La stratégie

C'est l'ensemble des actions menées pour atteindre 1 objectif.

## La stratégie de communication

Pour se faire connaître, c'est la feuille de route pour ne plus se perdre en chemin.

C'est savoir quoi faire de manière récurrente pour se rendre visible auprès de la bonne cible.

## La stratégie commerciale

Pour vendre ses produits ou ses services, il faut se sentir à l'aise.

C'est obtenir des résultats et adopter une fréquence régulière pour mettre en place sa propre méthode.

## L état d'esprit

C'est la capacité à concrétiser ce qu'on a imaginé en créant son entreprise.

Identifier les zones à travailler dans ce domaine :

- **ce que vous devez faire mais que vous ne faites pas pour le moment** : Savez-vous ce qui vous empêche de passer à l'action ?

Une fois le point identifié, il faut partir à la recherche de solutions.

Il peut être intéressant de revenir régulièrement sur ces 3 grands domaines car une entreprise évolue avec le temps, tout comme les habitudes d'achat des clients.

Se servir du Business Model Canvas permet d'avoir 1 « photographie » de l'activité et des grands axes de développement.

Dans l'idéal, refaire cet exercice tous les ans (plus si nécessaire), oblige à se poser les bonnes questions et surtout à se remettre en questions !