

Mon Business Model

Ce document a pour but de recenser sur un seul et même document les informations essentielles concernant votre modèle économique.

Et votre stratégie commerciale bien sûr 😊

Livret de travail

Si toutes vos informations se concentrent sur un seul document, cela veut dire que vous êtes au clair.

Et c'est un super premier pas vers l'atteinte de vos objectifs !

1. Mes objectifs financiers

Chiffre d'affaire	
= Panier Moyen	
X Nombre de clients	

Autrement dit, pour que mon entreprise tourne assez bien pour moi, je dois convaincre

- ...X... clients de m'acheter des services ou des produits
- à un prix moyen deX..... €.

2. Quel est mon positionnement ?

J'aide [TEL CLIENT] à [RESOUDRE TEL PROBLEME]/[REALISER TEL PROJET] grâce à [VOS SOLUTIONS].

3. Quel est mon client idéal en détail, de quoi a-t-il envie ?

Décrivez ici votre client idéal en détail.
Distinguez si nécessaire la structure de votre interlocuteur privilégié.

4. Quels problèmes mon offre résout ?

Listez par ordre de priorité les problèmes que votre entreprise résout.

Le problème central que je résous est

.....
.....

5. Quelle est ma proposition de valeur ?

Quelle est la première phrase que vos visiteurs voient sur votre site internet ou sur vos réseaux sociaux ?

6. Quelles sont les solutions que mon entreprise propose ?

Problème(s) concerné(s)	Mon offre	Ce qui la rend avantageuse

7. Quel est le prix de mes offres ?

Offre	Ce qu'elle apporte à mon client	Investissement

8. Comment paient mes clients

Comment comptez-vous faire payer vos clients ? Acompte ? Paiement en plusieurs fois ? Avez-vous des conditions de paiement spécifiques ?

9. Comment vais-je entrer en contact avec des suspects ?

Maillage de territoire	Actions indirectes	Actions directes

10. Comment vais-je entretenir la discussion avec mes prospects ?

Quels sont les canaux de communication que je privilégie pour tenir la distance avec mes prospects : mail, téléphone, réseau, évènements, courrier ?

11. Quelle relation je souhaite établir avec chacun de mes clients ?

Quelle expérience ai-je envie qu'ils aient avec moi ?
Qu'ai-je envie de leur fournir comme service +++ ?

12. Quels sont mes principaux outils commerciaux ?

Pour ma communication	Pour ma prospection	Pour la vente	Pour la relation client

13. Quels vont être mes principaux investissements, temps, argent, familial...

Pour ma communication	Pour ma prospection	Pour la vente	Pour la relation client