

# Quelles questions me poser à chaque étape de mon projet ?



## Affiner mon idée

Je m'imagine chef d'entreprise...

- Est-ce une opportunité pour moi ?  
Est-elle cohérente avec mon projet perso ?
- Écouter mes pairs me donne-t-il envie ?
- Quelle est mon idée précise ?  
Quels sont les contours de mon projet ?



## Structurer

Je passe du projet à l'entreprise

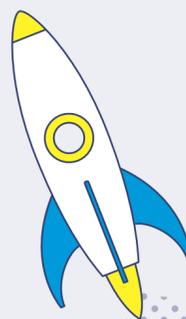
- Mon projet est-il viable ?
- Quel est mon business plan ?  
Mes stratégies commerciale et de communication ?
- Quels sont mes choix administratifs, juridiques et fiscaux ?
- Quels sont les premiers retours suite au test de mon activité ?
- Comment puis-je acquérir les compétences entrepreneuriales clés ?



## Financer

Je mobilise les ressources pertinentes au juste niveau

- Quels sont mes besoins financiers ?  
Quel doit être mon endettement ?
- Que veulent les financeurs et comment les convaincre ?
- Avec quels partenaires financiers (associatifs, bancaires...) dois-je être en relation ?



## Développer

J'assure les conditions de croissance

- Où être hébergé ?
- Comment adapter ma stratégie commerciale suite aux premiers bilans de la situation de mon entreprise ?
- Comment me servir des outils numériques pour mieux vendre, communiquer et gérer ?
- Comment poursuivre ma montée en compétences entrepreneuriales ?
- À quelles communautés d'entrepreneurs accéder ?
- Comment recruter mon premier salarié ?



Mettre toutes les chances de mon côté !

# TPE : comment réussir sur le long terme ?

1

## Travaillez vos réflexes

- Entourez-vous et demandez de l'aide.
- Trouvez la bonne ressource au bon moment.
- Tissez des liens : clients, fournisseurs, partenaires...

2

## Renouvelez-vous et repensez la relation clients

- Analysez et faites évoluer votre stratégie commerciale, vos modes de distribution et votre offre.
- Restez à l'écoute du marché et diversifiez votre clientèle.
- Mobilisez rapidement les ressources pour vous adapter à toutes les situations.

## Protégez-vous

4

- Réfléchissez très tôt à votre système de protection pour faire face en cas de difficultés.
- Intégrez les assurances à votre modèle économique.

3

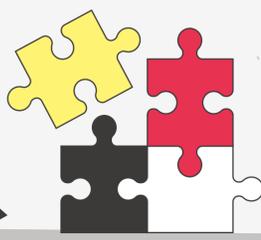
## Développez votre capacité à faire

- Formez-vous pour monter en compétences sur des sujets essentiels.
- Améliorez votre autonomie.

Une entreprise pérenne !

# Comment agir pour être entrepreneur au quotidien ?

**1** **Connaissez vos motivations pour les mettre en œuvre chaque jour**



**2** **Inventez de nouvelles solutions**  
Et soyez créatif 



**3** **Surmontez les obstacles**  
Avec persévérance 



**4** **Donnez une direction et du sens à votre projet**  
Une vision précise 



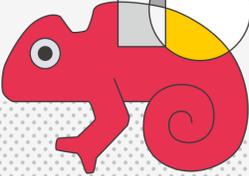
**5** **Restez concentré sur vos objectifs, ne cédez pas au stress**  
Zen 



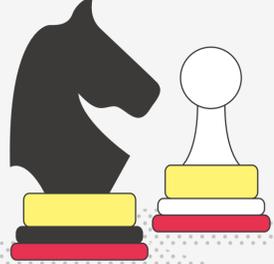
**6** **Créez votre réseau pour développer votre business**  
Hello 



**7** **Adaptez-vous pour capter votre marché et rebondir**  
De la souplesse 



**8** **Administrez votre entreprise avec rigueur**



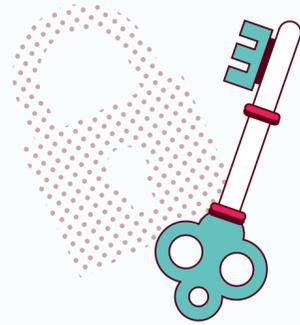
**9** **Vendez votre produit avec conviction**



**Soyez épanoui : profitez, faites des rencontres et faites vous plaisir !**



**Que peut  
vous apporter  
l'expérience BGE ?**



**Un accès  
aux informations,  
aux dispositifs, aux experts,  
au bon moment**



**Différentes approches  
et modalités :**  
individuelle, collective, à distance

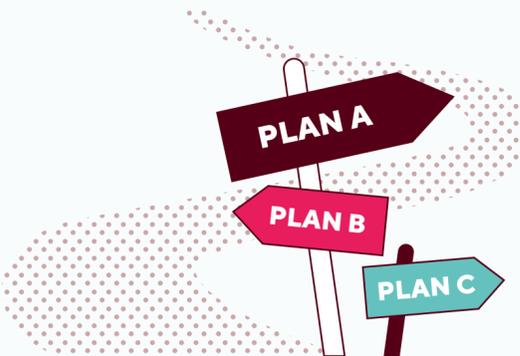
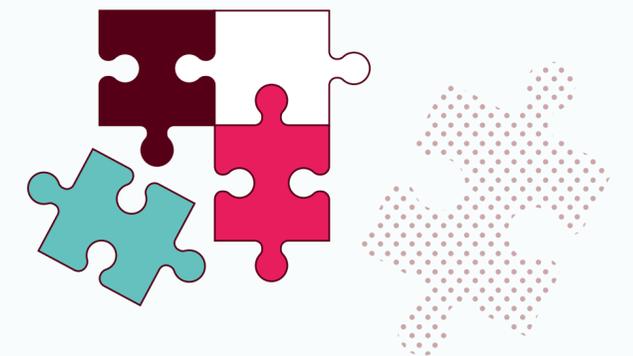


**Une transmission  
des savoir-faire  
et des savoir-être  
appliqués à votre projet**



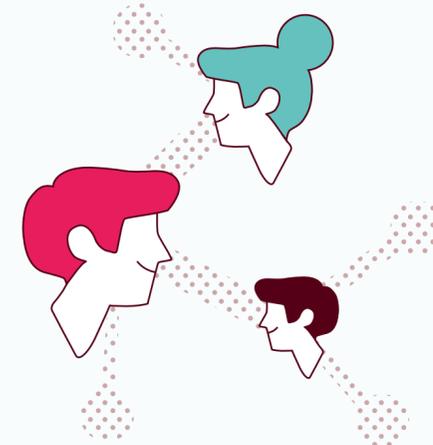
**Un parcours  
fait pour vous**

**Un plan d'action  
construit à partir de vos acquis,  
compétences et expériences**

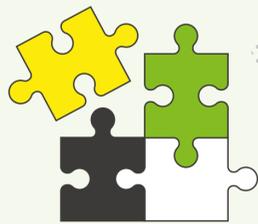


**Un apprentissage  
par le faire, qui capitalise  
sur les erreurs et les réussites**

**Une mise  
en réseau  
avec des partenaires  
et des entrepreneurs**



# Quels axes travailler pour faire décoller votre chiffre d'affaires ?



## Expertise métier

Connaissez précisément votre marché et les besoins de vos clients



## Efficacité opérationnelle

Maîtrisez votre produit et votre chaîne de valeur



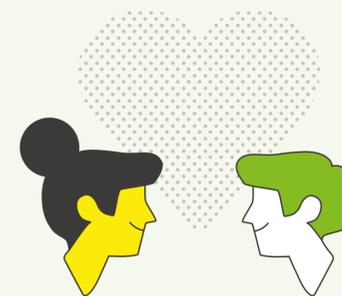
## Organisation

Adoptez le bon process et la bonne posture



## Storytelling

Soyez votre propre ambassadeur



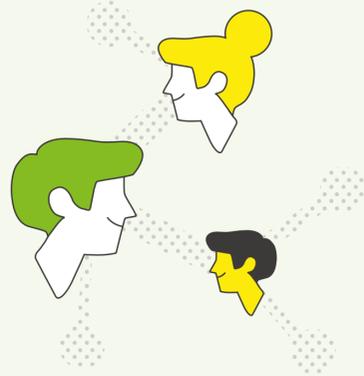
## Intelligence émotionnelle

Développez votre empathie et savoir être, chouchoutez vos clients pour mieux les recruter et les garder



## Numérique

Faites du digital un allié



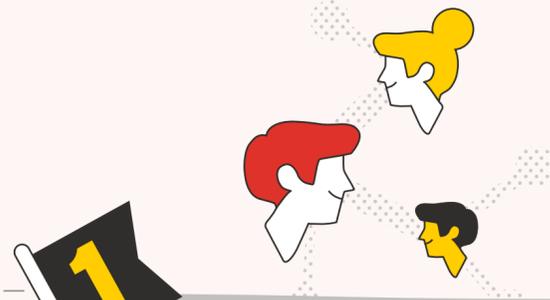
## Réseau

Activez vos contacts de proche en proche



**Une stratégie commerciale efficace !**

# Comment réseauter pour se développer ?



1

## Explorez votre réseau existant

- Amis, familles, anciens camarades ou collègues
- Les réseaux des salariés de l'entreprise
- Clubs d'entrepreneurs, associations, collectifs



2

## Chouchoutez vos premiers contacts

- Trouvez des sujets d'échanges adaptés à chacun
- Apprenez à pitcher pour les captiver
- Soyez toujours positif, professionnel et disponible



Un carnet d'adresses étoffé !

3

## Gardez le contact

- Invitez-les à des événements pertinents
- Mettez-les en relation avec votre réseau
- Donnez des nouvelles, proposez un plan d'actions

# Comment fixer un prix et faire un devis ?



## Définissez votre prix

en fonction de votre coût de revient et de votre positionnement sur le marché



## Connaissez votre seuil de rentabilité

pour anticiper d'éventuelles remises



Lancement de votre offre !



## Identifiez les prix pratiqués sur le marché

pour pouvoir argumenter votre différence

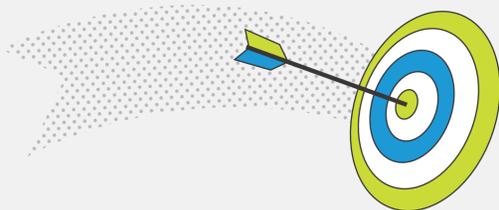


## Fixez vous un prix plancher

en-dessous duquel on ne conclut pas



Sachez, dès le début, si le budget du client est cohérent avec sa demande



## Évaluez précisément les besoins du client

pour lui faire une proposition au plus juste



## Abordez le sujet du prix

après avoir fait la démonstration de votre valeur ajoutée



## Envoyez une proposition rapidement

puis une relance à J+7



Un marché conclu au juste prix !

# Comment faire du digital un allié ?

1

**Adoptez une stratégie commerciale bien ficelée**  
pour orienter vos actions numériques

2

**Définissez des objectifs précis**  
pour optimiser vos investissements temps et argent



4

**Soignez et animez votre site web**  
c'est le reflet de votre entreprise



**Lancement de la com digitale !**

3

**Gardez le même positionnement**  
sur l'ensemble de vos canaux digitaux : réseaux sociaux, site, actus, newsletters...



5

**Travaillez votre référencement**  
pour accroître votre zone de chalandise



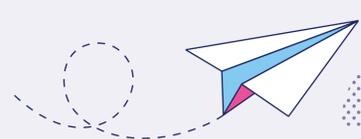
6

**Animez et modérez vos réseaux sociaux**  
pour avoir des retours clients spontanés



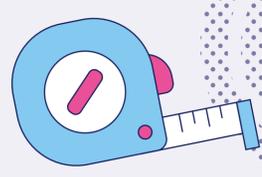
7

**Envoyez des newsletters et publiez des actualités**  
pour entretenir la relation avec vos clients



8

**Mesurez régulièrement l'efficacité de vos actions**  
pour ajuster votre stratégie



**Une super visibilité digitale**

# Comment optimiser la gestion de sa relation clients ?

**1 Restez attentif à la qualité**  
de vos produits et prestations

**Écoutez les attentes des clients**  
et répondez-y avec réactivité

**4 Remerciez vos clients et prenez soin d'eux**  
avec des offres ou invitations exclusives :  
démonstration d'un nouveau produit, événement...

**3 Définissez une stratégie marketing**  
pour maintenir le lien avec vos clients :  
animation des réseaux sociaux, actualités, newsletters,  
enquêtes... Ils pourraient même devenir vos ambassadeurs

**5 Organisez-vous**  
via un CRM qui vous permet de gérer vos prospects et clients :  
suivi de la relation client, suivi des ventes et des relances...

**6 Formez-vous régulièrement :**  
au marketing mais aussi au commerce,  
à la vente, à la gestion de la relation clients...

**Des clients fidélisés !**

# Quels savoir-faire maîtriser pour assurer sa réussite ?



**1 Mesurez et validez la faisabilité**  
de votre projet



**2 Définissez une stratégie commerciale**  
avec des objectifs et des moyens pertinents

**5 Définissez le statut juridique de votre entreprise**

en comprenant ses impacts fiscaux et sociaux



**4 Validez la viabilité économique et financière**  
de votre projet, selon plusieurs hypothèses



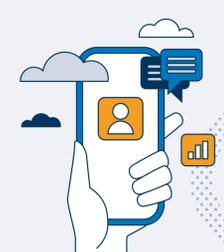
**3 Déterminez une stratégie marketing**  
pour maximiser vos ventes



**6 Élaborez un plan de communication**  
adapté à votre cible pour rendre visible votre offre



**7 Concevez une stratégie digitale**  
qui répond à vos enjeux de développement



**8 Déterminez une organisation administrative et comptable**  
qui assure la pérennité de votre entreprise



**10 Analysez vos besoins en ressources humaines**  
pour recruter le bon profil en maîtrisant le coût



**9 Appliquez les techniques de gestion de projet**  
selon les méthodes et indicateurs de pilotage adaptés



**11 Pitchez votre projet entrepreneurial**  
pour nouer des partenariats grâce à un business plan solide



**Entrepreneur bien formé, réussite assurée !**