



ÊTES-VOUS PRÊT À PASSER AU NIVEAU SUPÉRIEUR?

LA LISTE DES ACTIONS À PRIVILÉGIER ET DES ERREURS À ÉVITER!

LES 10 ERREURS À ÉVITER EN AFFAIRES

1. Travailler dans votre entreprise et oublier de travailler sur votre entreprise
2. N'améliorer que vos faiblesses afin de tenter devenir meilleur
3. Penser que votre produit ou service s'adresse à monsieur et madame tout le monde
4. Essayer de vendre à tout prix à des gens qui ne veulent pas ou n'ont pas besoin de vos produits ou services
5. Tomber en amour avec vos produits ou services
6. Négliger vos relations clients avant, pendant et après toute transaction
7. Vendre et gérer uniquement que par une politique de bas prix
8. Ne faire que de la promotion et de la publicité pour favoriser votre croissance
9. Essayer de tout faire tout seul et de rester dans votre zone de confort
10. Gérer vos affaires au quotidien et en ne suivant que votre instinct

LES 10 ACTIONS À POSER POUR PROPULSER VOS AFFAIRES

1. Avoir une vision claire et des axes prioritaires de croissance
2. Définir le pourquoi vous faites ce que vous faites et ce qui vous démarque de la concurrence
3. Bien connaître votre marché cible et votre client idéal
4. Bien connaître les enjeux, défis, problèmes, frustrations et préoccupations que vit votre clientèle cible
5. Définir concrètement ce que vos produits et services apportent à votre clientèle cible
6. Communiquer et informer vos clients périodiquement afin d'être toujours présent à leur esprit
7. Offrir de la valeur plutôt que de diminuer vos prix
8. Avoir une échelle de produits ou services permettant à votre clientèle de grandir avec vous
9. Avoir une structure de gestion et de suivis efficace
10. Avoir des objectifs précis et un plan d'action bien défini

QUOI FAIRE?



1. Dans un premier temps, encerclez les erreurs qui s'apparentent à votre situation et soulignez les actions que vous posez déjà.
2. Ensuite, félicitez-vous des actions posées et poursuivez en ce sens.
3. Finalement, parmi les erreurs encadrées, choisissez en une prioritaire, mettez-vous immédiatement en mode solutions et donnez-vous une date d'échéance pour améliorer cette situation. Répétez l'exercice au besoin.