

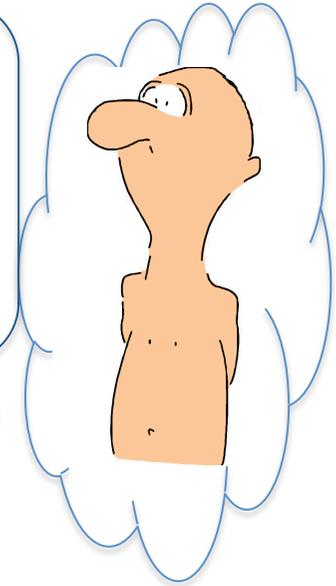
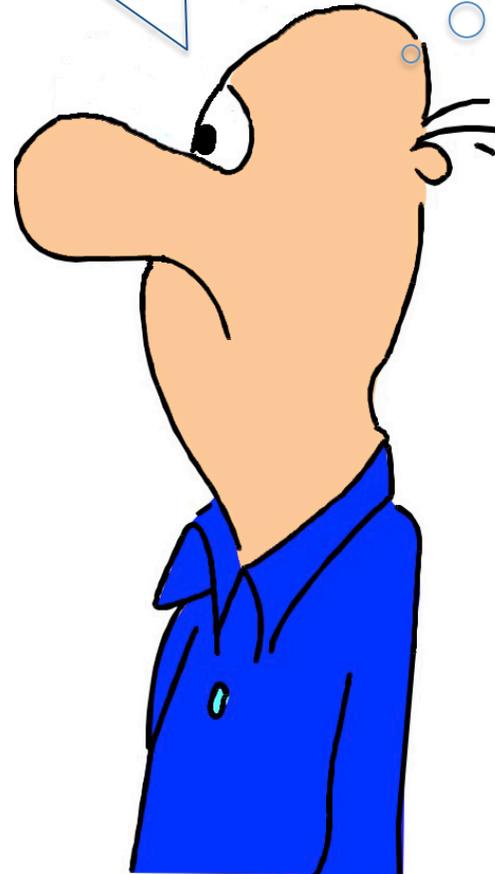
44 ASTUCES POUR DÉMARRER VOTRE BUSINESS



C'est comme ça
que vous gérez
votre boîte ?

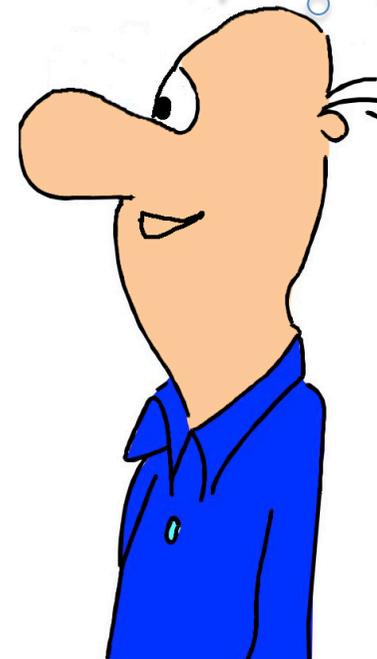
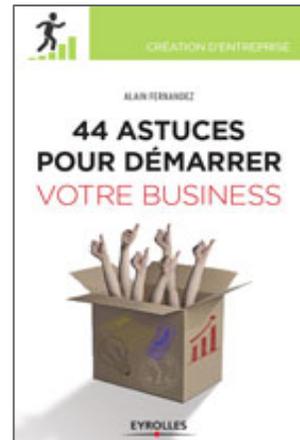
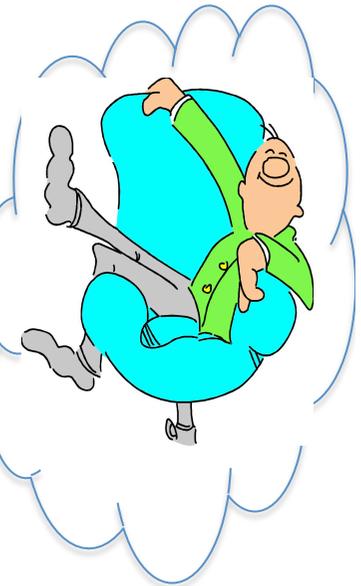


Vous savez,
je commence juste,
je n'y connais rien,
je suis un peu perdu et
je me sens tout nu...

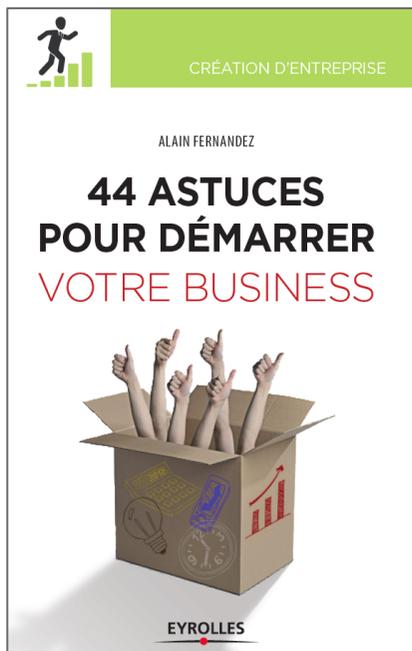


Et bien ne réinventez pas la poudre ! Faites comme tous les matins, lisez donc **44 Astuces pour Démarrer votre Business**, les pros vous donnent toutes les bonnes ficelles !

En plus, il n'est pas cher du tout, truffé de bons conseils et très agréable à lire, merci beaucoup, je vais rapidement progresser!!



*44 astuces de pro pour démarrer votre business,
Faites enfin ce que vous aimez,
Gagnez votre vie et votre autonomie,
Réalisez votre projet professionnel.*



- Editions Eyrolles 2014
- Auteur : Alain Fernandez
- 160 pages
- Prix : 15,20 Euros
- Disponible en librairie et en ligne
- Existe aussi au format PDF (izibook)
- ISBN-10: 2212557752
- ISBN-13: 978-2212557756

Feuilletons-le...

44 astuces pour démarrer votre business

Pour vous aider à démarrer dans les meilleures conditions, ce guide pratique présente et décrit *quarante-quatre* « astuces » collectées auprès d'entrepreneurs expérimentés. Elles sont organisées en sept étapes afin de baliser votre démarche de créateur d'entreprise.



« **Astuce** : façon d'agir qui requiert de l'habileté, de l'adresse » Le Petit Robert

44 astuces pour démarrer votre business

- ❑ Malgré une croyance largement répandue, il n'est pas nécessaire de mettre sur pied le nouveau « Google[®] » ou de devenir le patron du futur concurrent d'« Amazon.com[®] » pour être heureux.
- ❑ Un petit business, seul ou avec une poignée de bons copains convaincus comme vous de l'importance du client, peut devenir une source de satisfaction dans tous les sens du terme.
- ❑ Encore faut-il bien négocier les quelques points d'inflexion du parcours. C'est l'objet des quarante-quatre astuces qui n'ont d'autre finalité que de braquer le projecteur sur les difficultés de la démarche, là où le créateur d'entreprise doit redoubler d'attention.

44 astuces choisies et 17 témoignages sur le vif pour démarrer votre business

- ❑ 44 astuces soigneusement sélectionnées auprès de professionnels expérimentés
- ❑ 17 témoignages vécus illustrent les points les plus délicats de la démarche
- ❑ Les 44 astuces sont classées en 7 étapes afin d'accompagner le parcours de l'entrepreneur

*Un guide pour tous les entrepreneurs,
autant par le fond que par la forme...*

- ❑ *Les entrepreneurs efficaces* sont des femmes et des hommes qui accordent toujours la priorité à l'action. Ils vont droit au but sans s'embarrasser de salamalecs. Pragmatiques de nature, ils ont aussi appris à étudier l'envers du décor pour modérer leur enthousiasme. Ils sont ainsi sensibles à une petite touche de cynisme ou une légère pointe d'humour caustique afin de mieux relativiser. Ce sont des réalistes tout simplement.

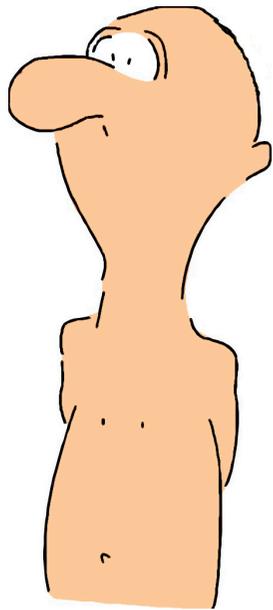
Les 7 étapes clés de la démarche

- ① Cinq bonnes raisons pour ne pas entreprendre
- ② Un préalable : changer ses repères
- ③ Les qualités pour réussir
- ④ L'entrepreneur est un créateur de valeur
- ⑤ Bâtir un business model compétitif
- ⑥ Les clés pour entrer dans les bons réseaux professionnels
- ⑦ Les dix conditions d'une réussite durable

La feuille de route

Description rapide des 7 étapes

① **Cinq bonnes raisons pour ne pas entreprendre**



Les premiers stades du démarrage d'une entreprise individuelle ressemblent par moments à une véritable course d'obstacles. Si l'on n'est pas mû par une solide volonté bien chevillée au corps et une perception réaliste et concrète des enjeux, il sera impossible de franchir toutes les difficultés.

La feuille de route

① Cinq bonnes raisons pour ne pas entreprendre

Je ne me lance pas en solo...

Astuce n° 1 | parce que j'ai perdu mon job

Astuce n° 2 | pour m'enrichir rapidement

Astuce n° 3 | pour être à mon tour « un patron ».

Astuce n° 4 | pour faire partie du club des « gagnants »

Astuce n° 5 | pour épater ma famille, mes copains, mes voisins

La feuille de route

Description rapide des 7 étapes

② Un préalable : changer ses repères



Il n'est guère possible de conduire efficacement un projet d'entreprise sans se référer à des repères précis. Mais attention, les repères d'un créateur d'entreprise n'ont rien à voir avec ceux d'un salarié. Il est urgent de les réformer.

La feuille de route

② Un préalable : changer ses repères

Avant de me lancer...

Astuce n° 6 | j'oublie la course à la promotion et je retrouve ma liberté d'action

Astuce n° 7 | j'affiche ma personnalité pour établir des relations d'intelligence avec les partenaires

Astuce n° 8 | j'oublie les évaluations arbitraires et je trouve mes propres critères de performance

Astuce n° 9 | j'en profite pour redécouvrir le goût du travail bien fait

Astuce n° 10 | je n'hésite plus à exprimer mes talents et à développer mes propres qualités

La feuille de route

Description rapide des 7 étapes

③ Les qualités pour réussir



Les qualités les plus appropriées pour construire et exploiter une entreprise indépendante ne sont pas nécessairement celles que nous avons développées au cours de notre vie passée.

La feuille de route

③ Les qualités pour réussir

Je réussirai parce que...

Astuce n° 11 | j'ai un esprit curieux et que je suis toujours en quête de nouveautés

Astuce n° 12 | j'ai bien compris que les clients ne sont pas forcément de mon avis

Astuce n° 13 | j'ai le sens du commerce et du marketing

Astuce n° 14 | je me doute bien que ce ne sera pas toujours facile, mais je me sens prêt à surmonter les difficultés

Astuce n° 15 | je suis d'une nature persévérante sans pour autant être entêté

Astuce n° 16 | je connais l'importance des détails et je soigne les finitions

Astuce n° 17 | j'ai confiance en moi, et je crois en mon projet

La feuille de route

Description rapide des 7 étapes

④ L'entrepreneur est un créateur de valeur



Avant de franchir le pas de la création d'entreprise, il est préférable d'avoir une idée précise de la valeur ajoutée que l'on apportera à ses clients. Cela dit, la notion de valeur est complexe et présente de multiples facettes. L'unité monétaire n'est pas l'unique instrument de mesure. Il ne précise qu'un seul des aspects.

La feuille de route

④ L'entrepreneur est un créateur de valeur

Maintenant que je suis entrepreneur indépendant...

Astuce n° 18 | j'apporte une « vraie valeur » pour de « vrais clients »

Astuce n° 19 | j'apporte une valeur appréciable concrètement

Astuce n° 20 | j'apporte une valeur suffisante pour assurer la rentabilité durable de mon Activité

Astuce n° 21 | j'apporte une valeur pour construire mon projet professionnel

Astuce n° 22 | je laisse les titres et j'apporte une valeur significative pour être reconnu par la Communauté.

La feuille de route

Description rapide des 7 étapes

⑤ **Bâtir un business model compétitif**



Tout bon business model commence par une bonne idée. Il est aussi personnalisé et centré sur les activités que l'on apprécie d'exercer. En ce sens, il est original. Si l'on ne perd pas de vue les réalités du terrain, le business model ainsi conçu a toutes les chances de trouver son marché.

La feuille de route

⑤ Bâtir un business model compétitif

Maintenant que je suis entrepreneur indépendant...

Astuce n° 23 | j'ai compris que tout bon business model commence par une bonne idée

Astuce n° 24 | j'ai compris que tout bon business model est fondé sur une activité que j'apprécie d'exercer

Astuce n° 25 | j'ai compris que le business plan n'est pas la finalité du projet

Astuce n° 26 | j'ai compris qu'un business model ne doit pas se transformer en une quête sans fin de fonds

Astuce n° 27 | j'ai compris que le concret est toujours préférable aux longues explications

La feuille de route

Description rapide des 7 étapes

⑥ Les clés pour entrer dans les bons réseaux professionnels



Les créateurs d'aujourd'hui ont parfaitement conscience de l'importance de trouver leur place au sein d'un réseau professionnel.

Mais pour que l'on vous ouvre les portes des réseaux les plus efficaces encore faut-il être suffisamment intéressant pour attirer l'attention de la communauté. À vous, ensuite, de devenir un membre actif pour en profiter.

La feuille de route

⑥ Les clés pour entrer dans les bons réseaux professionnels

Maintenant que je suis entrepreneur indépendant...

Astuce n° 28 | j'ai tout intérêt à ne pas rester seul

Astuce n° 29 | j'ai tout intérêt à comprendre ce qu'est un réseau professionnel

Astuce n° 30 | j'ai tout intérêt à devenir un membre actif des réseaux pros.

Astuce n° 31 | j'ai tout intérêt à maîtriser les règles de la cooptation et des recommandations.

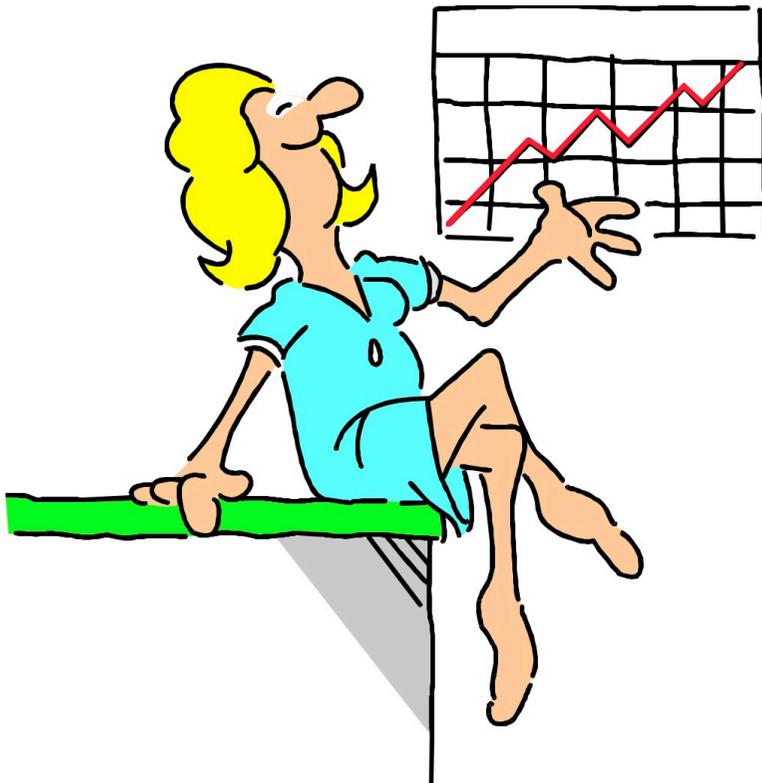
Astuce n° 32 | j'ai tout intérêt à apprendre à me méfier des opportunistes

Astuce n° 33 | j'ai tout intérêt à ne pas me précipiter pour prendre un associé

La feuille de route

Description rapide des 7 étapes

⑦ Les dix conditions d'une réussite durable



Pour bien asseoir son projet, il est utile de voir un peu plus avant et de réserver une part de son temps pour s'appropriier quelques outils, méthodes et techniques de développement de l'efficacité professionnelle.

La feuille de route

⑦ Les dix conditions d'une réussite durable

Comme j'ai envie de vivre longtemps de ma nouvelle activité...

Astuce n° 34 | je gère rigoureusement la trésorerie

Astuce n° 35 | je lis les petites lignes et déjoue les pièges des contrats

Astuce n° 36 | j'apprends à gérer mon temps

Astuce n° 37 | je gère les priorités et j'apprends à dire « non »

Astuce n° 38 | j'organise mes journées à mon goût

Astuce n° 39 | je poursuis des objectifs personnels librement choisis

Astuce n° 40 | je n'hésite pas à me faire plaisir et à rechercher les petites Victoires

Astuce n° 41 | je fuis le compliqué et je recherche la simplicité

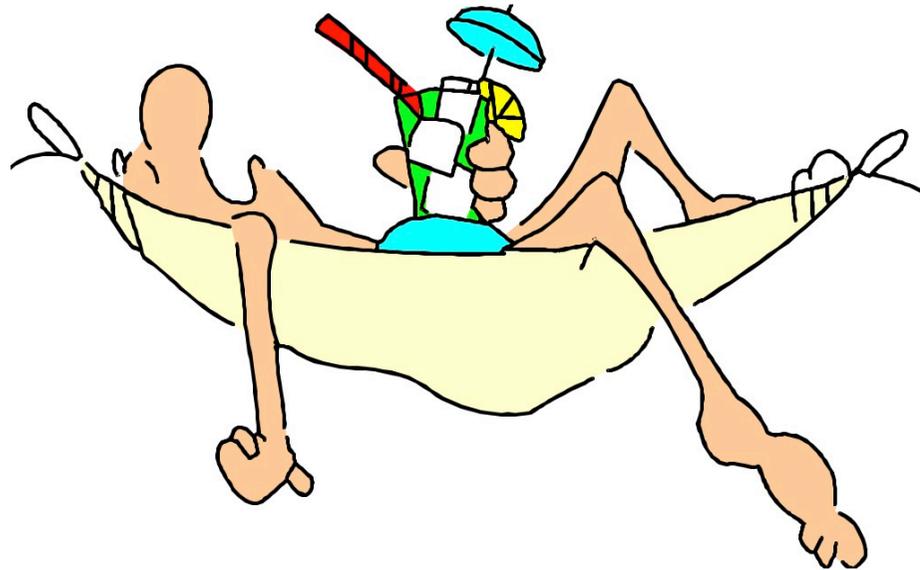
Astuce n° 42 | je me prépare à décider dans l'urgence

Astuce n° 43 | je laisse la compétition à ceux qui n'ont pas encore compris que le vainqueur n'est pas toujours le gagnant.

La feuille de route

Et pour conclure

Astuce n° 44 | Comme j'ai envie de vivre longtemps de ma nouvelle activité, je ménage mon énergie

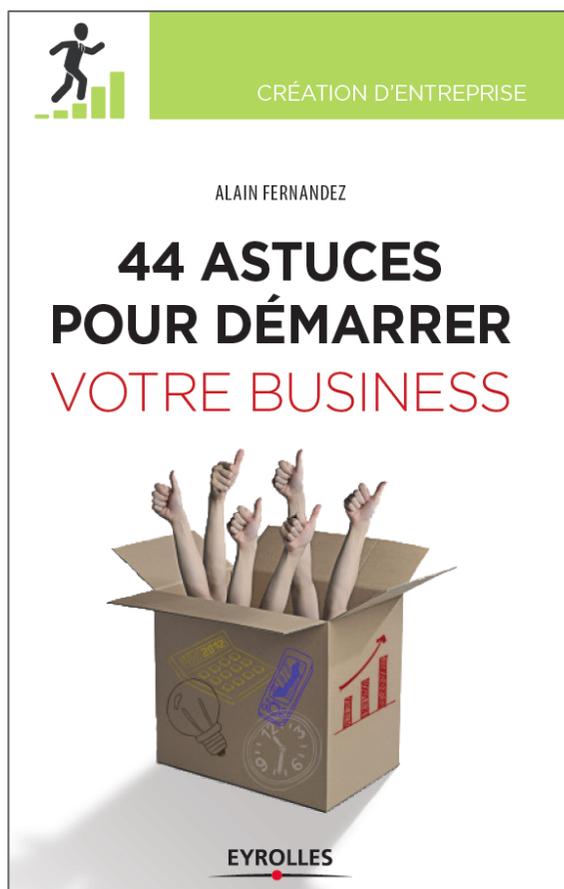


44 astuces pour démarrer votre business

Voir aussi le sommaire, les extraits en ligne et les compléments sur le site : <http://tb2.eu/44>



*Se lancer en solo, ce n'est pas si facile,
Par bonheur, des pros sont prêts à vous épauler,
Ils connaissent les astuces pour être plus habiles,
Lisez donc ce livre, ils vont vous les révéler.*



- Editions Eyrolles 2014
- Auteur : Alain Fernandez
- 160 pages
- Prix : 15,20 Euros
- Disponible en librairie et en ligne
- Existe aussi au format PDF (izibook)
- ISBN-10: 2212557752
- ISBN-13: 978-2212557756

A propos de l'auteur



Au cours de sa carrière, ALAIN FERNANDEZ a formé plusieurs centaines de managers, consultants et chefs de projet et a enseigné en France et à l'étranger. Consultant, expert et formateur international, spécialiste du déploiement de projets IT, il anime des sessions de formation à l'entrepreneuriat, et accompagne les créateurs et repreneurs d'entreprises tout au long de leur parcours.

Editeur du site : www.piloter.org

