

8 SECRETS

POUR UNE BOÎTE

QUI IMPACTE !

E-book en téléchargement libre

SOMMAIRE

1. Sois l'expert de plus dont le monde a besoin... Et fais-le savoir !
2. Connais tes clients comme tu connais ton restaurant fétiche
3. Entoure-toi des meilleurs
4. Sois la vache pourpre de ton secteur
5. Guette ton marché comme le guépard guette sa proie
6. Sois un fin stratège prêt à toute évolution
7. Crois en ton plein potentiel, YOU CAN DO IT !
8. Aie un mindset de guerrier... ou plutôt de millionnaire



1 Sois l'expert de plus dont le monde a besoin... Et fais-le savoir !

Bien sûr que tu as un savoir-faire hors pair et que tu connais ton secteur d'activité ! Enfin, si tu en es convaincu(e), nous aussi.

Cela dit et avant tout, il convient de t'assurer que tes compétences soient parfaitement alignées avec tes profondes aspirations ainsi que les objectifs assignés à ton business.

En fait, quand cette harmonie est atteinte, on observe non seulement une augmentation de la productivité et de l'efficacité, mais aussi un niveau d'engagement et de satisfaction plus élevé de la part de tes clients.

Nous sommes raccord ? OK...

Tu te sens donc légitime de proposer tes services et/ou produits à la population, donc il faut le faire savoir. ATTENTION et DE GRÂCE !! Ne te contente pas de publier ton Curriculum Vitae (ce mot en lui-même est soporifique).

Fais plutôt en sorte que tes prospects et clients aient confiance en ta maîtrise en témoignant, en montrant de quoi tu es capable ou en mettant en place des actions pertinentes et cohérentes.



2 Connais tes clients comme tu connais ton resto fétiche

Imagine que dans ton resto préféré, le serveur te suggère ta spécialité préférée avant même que tu aies à la demander... tu te sentiras privilégié(e) et compris(e), non ?



Connaître ton marché, c'est pareil. Tu anticipes les besoins et les désirs de tes clients avant qu'ils ne te les expriment et c'est IMPORTANT !

Si tu sais ce qui intéresse ta cible, tu peux créer des messages qui résonnent vraiment, qui IMPACTE.

Sinon, c'est comme raconter des blagues de Toto à un public d'astrophysiciens...

Tu peux commencer par te poser ces questions :

- Quel est leur âge ? Leur genre ?
- Où habitent-ils ?
- Quels sont leurs besoins, leurs désirs, leurs problèmes ou leurs frustrations ?

En somme, bien connaître son marché, c'est la clé pour communiquer de façon pertinente, éviter les faux pas et être toujours à la page.

*Prenons le cas de **Kréyol Market**. Avec leur positionnement singulier, ils se démarquent des épiceries classiques en devenant une véritable vitrine de la culture, misant sur des produits artisanaux, locaux et authentiques, là où les autres surfaces proposent une offre standardisée.*

À ce titre, Kreyol Market incarne pleinement le concept de vache pourpre : C'est une entité remarquable et différenciante.

3 Entoure-toi des meilleurs

OUI ! Tu es (ou seras) chef d'entreprise.
Et tu devras prendre des décisions, avoir
un regard à 360°, avoir le nez partout.

Néanmoins, tu ne peux pas te dédoubler
et surtout, tu ne peux pas maîtriser tous
les aspects que requiert le pilotage d'une
entreprise avec perfection (et assiduité).

Nous voulons te parler du marketing, de
la communication, de la gestion
quotidienne, de la prospection, de la
comptabilité, de la gestion de ton
personnel, etc.

À ce propos, il y a cette vérité universelle :
"On ne réussit jamais seul en affaires".

"ON NE RÉUSSIT JAMAIS SEUL EN AFFAIRES".

**"ON NE RÉUSSIT JAMAIS SEUL EN
AFFAIRES".**

Donc entoure-toi des meilleurs, constitue
un écosystème si performant que tu te
sentiras armé et paré à toute éventualité.

Choisis tes prestataires et tes partenaires
avec discernement et faites-vous
confiance.

Et bien sûr, penses-y dès le départ en
choisissant de te faire accompagner lors
de ta création d'entreprise



4 Sois la vache pourpre de ton secteur

Posons-nous deux minutes et visualisons cette vache de couleur pourpre, au milieu d'un champ et entourée de ses copines les autres vaches...

Évidemment, notre vache pourpre attire l'attention.

Son apparence unique et ses traits atypiques la rendent remarquable.



Il en est de même pour un produit ou une entreprise.

Si il ou elle est remarquable, il ou elle reste gravée dans la mémoire des consommateurs.

Dans ce monde où nous sommes bombardés d'informations, être mémorable est un atout majeur qui peut transformer l'intérêt en fidélité.

Donc réfléchis à ton business et trouve ce quelque chose qui le rendra tellement unique et attrayant que les personnes ne pourront s'empêcher d'en parler.

Cette différenciation peut être basée sur le produit, le service, l'expérience client ou même la stratégie de marque. Elle crée un avantage compétitif durable.

Oui, cela demande du courage, de l'innovation et une volonté de sortir des sentiers battus. Néanmoins, il s'agit d'une démarche **FANTASTIQUE**.

5 Guette ton marché comme le guépard guette sa proie

Sais-tu pourquoi le guépard guette ses proies ?

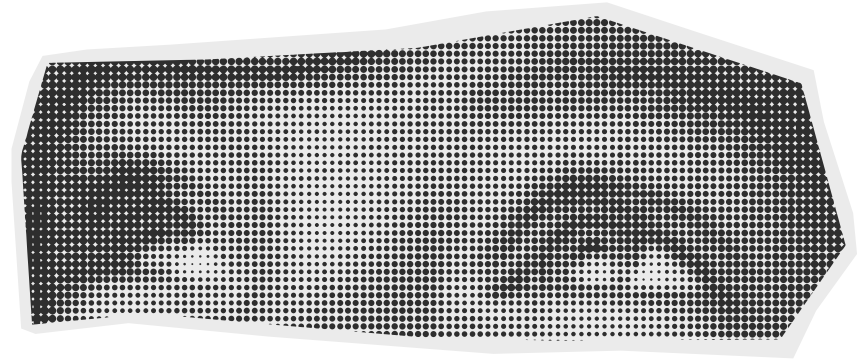
Partons du principe que non et lis la suite. En réalité, le guépard guette sa proie pour maximiser ses chances de succès tout en minimisant les risques et la dépense énergétique.

Cette stratégie de chasse est cruciale pour sa survie dans son environnement. D'ailleurs, il utilise cet environnement à son avantage pour se cacher, se rapprocher de sa proie et surtout l'analyser.

Vois-tu où nous voulons en venir ?

En fait, tout comme le guépard, tu dois analyser ton marché, connaître ses particularités, ses facteurs clés de succès, son fonctionnement, etc.

Voici quelques premières interrogations auxquelles tu peux répondre :



- Quelles sont les grandes tendances du secteur ?
- Quels en sont les aspects réglementaires ?
- Y a-t-il une saisonnalité particulière ?
- Qui sont les fournisseurs ?
- Qu'attendent les clients ?
- Comment se positionnent les concurrents et qui sont-ils ?
- Quels sont mes avantages concurrentiels ?

En marketing, il existe plusieurs outils d'analyse. Parmi eux, la matrice SWOT, les 5 forces de Porter, le PESTEL, le benchmark concurrentiel, etc.



6 Sois un fin stratège prêt à toute évolution

Être stratège dans les affaires est crucial pour assurer la survie d'une entreprise, sa prospérité et sa compétitivité dans un environnement commercial complexe et en constante évolution.

Soyons quelque peu pragmatiques !

La stratégie fournit une direction claire et nécessite l'identification d'objectifs précis (la méthode SMART est parfaite pour définir des objectifs cohérents).

Par ailleurs, les marchés sont dynamiques et imprévisibles. Ainsi, en tant qu'entrepreneur à succès, être stratège te permet de mieux naviguer dans l'incertitude,

en anticipant les changements potentiels et en préparant des réponses adaptées. Cela aide à minimiser les risques et à saisir les opportunités rapidement.

Enfin, nous savons que les ressources d'une entreprise sont limitées, qu'il s'agisse de temps, d'argent ou de personnel.

Une approche stratégique permet alors d'identifier les priorités et d'allouer les ressources de manière optimale, assurant ainsi que les investissements sont faits là où ils auront le plus grand impact.

7 Crois en ton plein potentiel, YOU CAN DO IT !

Commençons par le commencement :

POUR ATTEINDRE TON PLEIN POTENTIEL, TU DOIS CROIRE FERMEMENT EN TOI ET EN TES CAPACITÉS.

En fait, atteindre son plein potentiel est un voyage personnel qui requiert détermination, constance, introspection et une stratégie bien définie.

Voici quelques étapes clés pour y parvenir :

- Commence par une auto-évaluation honnête pour identifier tes forces et axes d'amélioration, tes passions et tes valeurs. Cela t'aidera à comprendre ce qui t'anime réellement.
- Élabore un plan d'action détaillé pour atteindre tes objectifs. Ce plan doit inclure des étapes concrètes, des échéances et des indicateurs de progrès.
- Sois conscient que le vrai potentiel se révèle souvent lorsqu'on est confronté à des défis. Pour cela, sors de ta zone de confort, prends des risques calculés et embrasse les opportunités de croissance.
- Cultive la résilience. Apprends à voir les échecs et les revers comme des opportunités d'apprentissage, voire même d'évolution.

*Crois en ton plein potentiel,
Reconnais tes qualités et tes
efforts, Célèbre tes réussites !*





Aie un mindset de guerrier... Ou plutôt de millionnaire

QUEL EST LE SECRET DE LA RÉUSSITE ?

Il s'agit là d'une question qui vaut bien un million d'euros, car une fois que nous aurons découvert ce secret, c'est toute notre vie qui s'en trouvera changée.

Comprends bien que la réussite est un droit acquis à la naissance et, dans tous les domaines de la vie, nous détenons la clé d'une véritable abondance.

Revenons un peu en arrière... Il est bon de rappeler que le terme « mindset » désigne la façon dont nous interprétons et réagissons aux événements qui nous entourent, influençant directement notre comportement, nos décisions et, in fine, notre succès et notre bien-être.

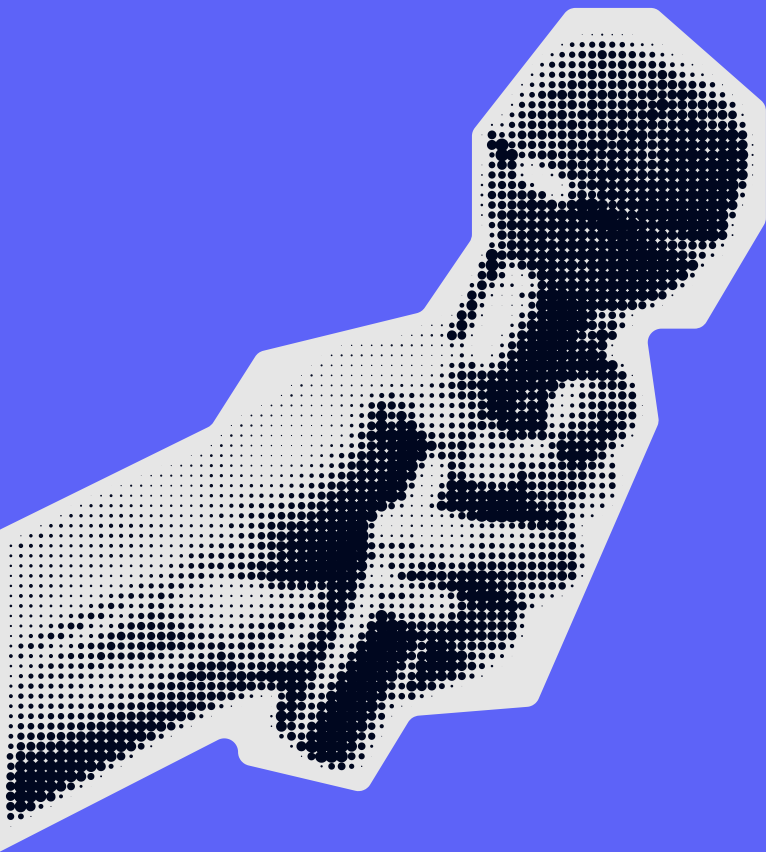
C'est donc une notion transversale et essentielle quant à la maîtrise de notre quotidien.

Par ailleurs, nous croyons sincèrement que l'entrepreneur à succès possède un fort mindset : une alchimie de positivité, de résilience et d'ouverture d'esprit.



L'info finale :

Starter promet un accompagnement clair, structuré et personnalisé, qui permet à chaque créateur d'entreprise d'éviter les erreurs, de gagner du temps et d'aborder leur lancement avec confiance et sérénité !





0696 30 45 15 0596 73 87 26

contact@starter-antilles.com

www.starter-antilles.com



[starter_martinique](https://www.instagram.com/starter_martinique)



[Starter Martinique](https://www.facebook.com/StarterMartinique)