



6 ERREURS D'ENTREPRENEUR À ÉVITER

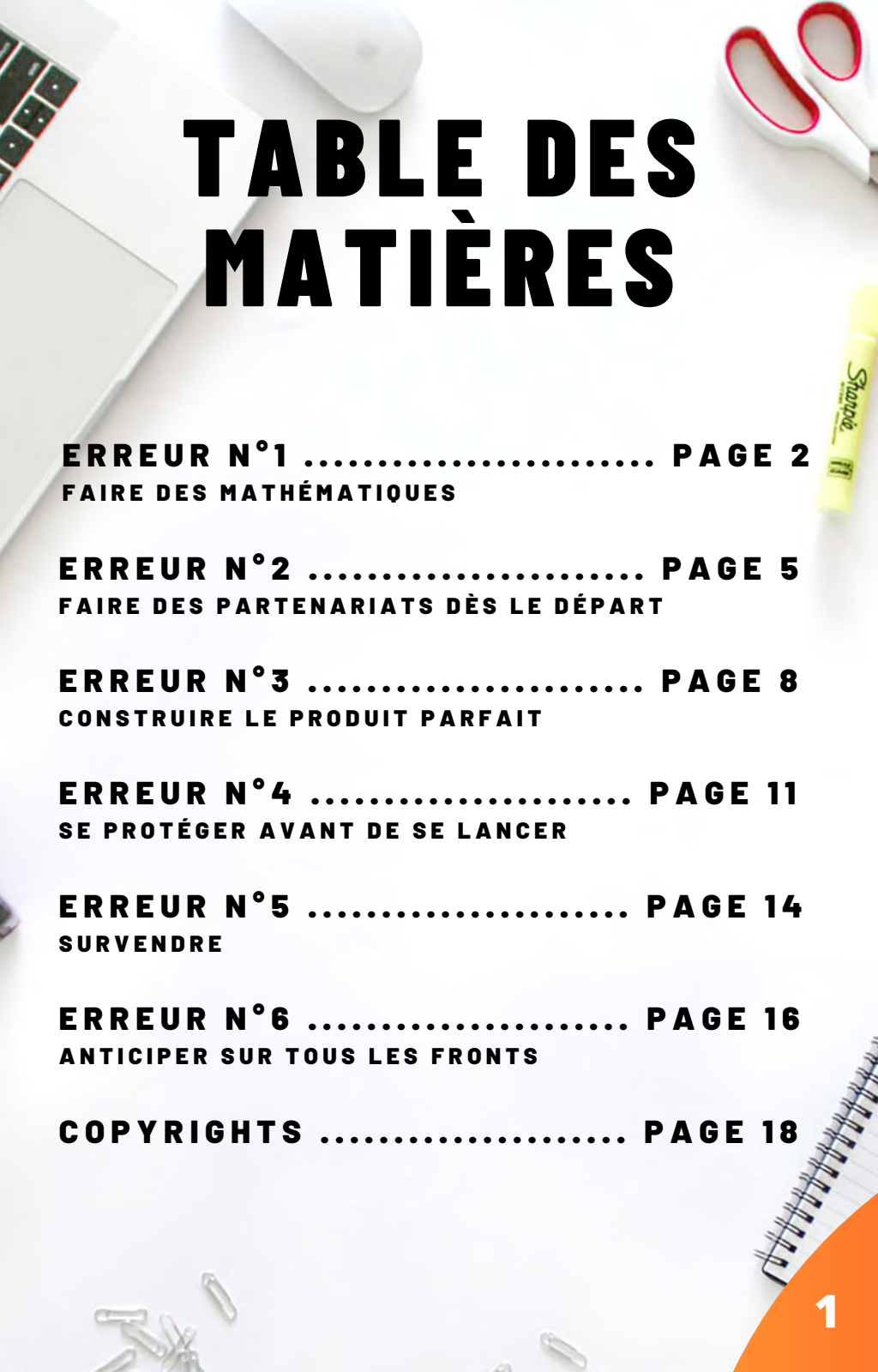


TABLE DES MATIÈRES

ERREUR N°1 PAGE 2
FAIRE DES MATHÉMATIQUES

ERREUR N°2 PAGE 5
FAIRE DES PARTENARIATS DÈS LE DÉPART

ERREUR N°3 PAGE 8
CONSTRUIRE LE PRODUIT PARFAIT

ERREUR N°4 PAGE 11
SE PROTÉGER AVANT DE SE LANCER

ERREUR N°5 PAGE 14
SURVENDRE

ERREUR N°6 PAGE 16
ANTICIPER SUR TOUS LES FRONTS

COPYRIGHTS PAGE 18

ERREUR N°1

FAIRE DES MATHÉMATIQUES

**LES CLÉS
DU SUCCÈS**

Si vous avez déjà lancé votre activité ou que vous êtes sur le point de le faire, vous vous êtes sûrement déjà cassé la tête avec les mathématiques, n'est-ce pas ?

Vous vouliez sûrement tout prévoir, faire des prévisions de ventes sur x années, calculer votre bénéfice au terme de l'année 1, etc., etc..

Et bien, sachez que c'est **une des erreurs les plus courantes** lorsque vous vous lancez en tant qu'entrepreneur !

Voyons plutôt un exemple : **Pairi Daiza**

Après avoir fait de nombreux calculs, les fondateurs prévoyaient une zone de chalandise potentielle de

50 000 000 de personnes intéressées dans un rayon de 250 kilomètres !

Jackpot direz-vous, même s'ils parvenaient à atteindre un seul pour cent de cette population... Certes, sur papier ce chiffre était **incroyable** !

Mais était-il réellement représentatif ?
Et bien **NON** !

Tout simplement parce que plusieurs variables et facteurs rentraient en compte : les cultures différentes, les langues différentes, les concurrents déjà présents ...

Vous l'aurez compris : Toucher ne serait-ce qu'un un pour cent de ces personnes allait être très compliqué et d'ailleurs, Pairi Daiza a dû attendre 10 ans avant de franchir le cap des 500 000 visiteurs !

Mais alors... Comment faire ? Tout simplement **en testant et en validant** votre concept ou projet.

Réalisez des questionnaires, interrogez les gens sur votre concept, sur son prix ...

En un mot : **SONDEZ !**

ERREUR N°2

FAIRE DES PARTENARIATS DÈS LE DÉPART

Lorsque vous débutez, vous vous dites sûrement qu'un partenariat est **idéal** pour lancer votre business.

Que ce soit pour pallier à un manque de fonds, à un manque idées ou encore un manque d'expérience !

Mais s'il y a bien une chose que vous devez toujours garder en tête lorsque vous vous lancez, c'est qu'**aucun partenaire n'a besoin de vous** et que par conséquent, la part du gâteau qu'il vous laissera sera totalement **dérisoire** !

- **Vous manquez de fonds ?**

Lancez une campagne de crowdfunding ou mettez en place un système de précommandes !

- **Vous n'êtes pas sûr de votre idée/concept ?**

Testez-la/le avant de le lancer réellement !

- **Vous manquez d'expérience ?**

Formez-vous !

Vous l'aurez compris, il est tout à fait possible de se lancer **sans** passer par un partenariat !

Lancez votre produit/service même si celui-ci n'est pas totalement fini ou complet.

Cela vous permettra non seulement de tester le marché, mais aussi d'acquérir vos premiers clients !

Lorsque vous aurez testé votre marché, votre produit/service et que vous aurez acquis un certain nombre de clients, **vous aurez toutes les cartes en main** pour négocier facilement votre contrat de partenariat !



ERREUR N°3

CONSTRUIRE LE PRODUIT PARFAIT

On ne va pas se mentir, on a tous cette « idée de perfection » lorsqu'on se lance dans quelque chose de nouveau.

Mais il y a une chose que vous devez savoir :

la perfection est l'ennemi de l'entrepreneur !

Alors même si votre produit/service n'est pas complètement « parfait », même si certaines caractéristiques peuvent être améliorées,

lancez-vous !

La perfection viendra avec le temps, au fur et à mesure. Nombreux sont les entrepreneurs qui veulent que tout soit parfait avant le lancement de leur business, mais **combien coûte la perfection ?**



Combien de temps cela prend-il de perfectionner un produit ou un service ?

Et puis, qui vous dit qu'un produit parfait pour vous le sera aussi pour vos clients ?

Vendez un produit ou un service simple accompagné d'une promesse simple, les améliorations viendront grâce aux retours de vos clients avec le temps !

Si vous fonctionnez comme cela, **vous ne risquez pas de vous planter.**

Gardez en tête qu'**aucune entreprise ne meurt parce qu'elle grandit trop lentement.**

Par contre, bon nombre de sociétés coulent parce qu'elles grandissent trop vite !

ERREUR N°4

SE PROTÉGER AVANT DE SE LANCER

La grande majorité des entrepreneurs qui se lancent ont la plupart du temps une crainte commune : **la peur d'être copié !**

Lorsqu'on est persuadé que son produit/service est génial, on a tendance à croire qu'on va rapidement se faire voler l'idée, le concept.

Eh bien, sachez que c'est totalement **FAUX !**

En principe, avant que notre business atteigne une certaine taille, nous sommes **INVISIBLES**, sous les radars, **INCONNUS !**

Alors, pourquoi dépenser beaucoup d'argent, d'énergie et de temps à se protéger alors que c'est **totallement inutile ?**

Vous devez savoir que lorsque vous vous lancez, à moins d'avoir un produit/service révolutionnaire qui peut changer le monde du jour au lendemain, **vous ne faites peur à personne !**

Alors, pourquoi s'intéresserait-on à vous ?
En moyenne, vous devez compter **un à deux ans d'activité avant d'attirer l'attention** et c'est seulement à ce moment-là qu'il devient utile de vous **protéger**.

Alors, ne gâchez plus votre argent, votre temps et votre énergie inutilement : **vendez d'abord et protégez-vous ensuite !**



ERREUR N°5

SURVENDRE

C'est bien là **une des erreurs les plus communes** des entrepreneurs qui se lancent !

Survendre un produit/service (promettre plus qu'il ne peut fournir aux clients) peut être très dangereux au début, alors un conseil : **NE LE FAITES PAS !**

Gardez en tête qu'un client déçu peut vous faire bien plus de tords que ce que peuvent vous procurer en bien, 100 clients contents !

Alors, il vaut **toujours** mieux promettre des caractéristiques et des avantages basiques qui contenteront chacun de vos clients, plutôt que de promettre la lune et décevoir vos acheteurs.

Vous pourrez (et devrez) bien sûr augmenter la valeur perçue de votre produit/service, l'améliorer au fur et à mesure que vous grandissez, mais vous devez vous engager à délivrer **au minimum ce que vous promettez !**

ERREUR N°6

ANTICIPER SUR TOUS LES FRONTS

Bon nombre d'entrepreneurs qui se lancent ont tendance à vouloir tout anticiper. Certes, **c'est une bonne chose**, mais c'est **IMPOSSIBLE** !

Bien évidemment, l'anticipation permet de voir venir les problèmes, de voir venir les tendances, de prendre de l'avance sur l'instant présent. Mais **il faut trouver le juste milieu** !

N'anticipez pas sur des choses que vous ne pouvez pas prévoir, n'anticipez pas sur les éléments qui sont hors de votre contrôle.

Vouloir **TOUT** anticiper, **TOUT** prévoir, **TOUT** planifier, c'est en quelque sorte une forme de procrastination.

Alors, n'anticipez pas à l'excès et ...

**PASSEZ À
L'ACTION !**

Copyright

Cet ebook est la propriété d'Es sense SPRL
0502.764.658

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction, intégrale ou partielle réservés pour tous pays. L'auteur ou l'éditeur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de cet ebook.

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayant droit ou ayant cause, est illicite et constitue une contrefaçon, aux termes des articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.



Facebook.com/lesclesdusucces



Les Clés du Succès - Es Sense



Les Magiciens du succès



Instagram.com/lesmagiciensdusucces