

(re)Bâtir son entreprise avec créativité

Plan marketing stratégique pas-à-pas avec Stéphanie

Module 2 : Vos fondations

Partie 1/3 : Vous


Les fondations de vos stratégies

- ▶ **Vous**
 - ▶ Vos intérêts, mission
 - ▶ Vos talents uniques, vos dons
 - ▶ Vos aptitudes à arroser


[Partie 2]

- ▶ **Votre client idéal (niche)**
 - ▶ Son avatar et ses habitudes
 - ▶ Son horaire type
 - ▶ Ses frustrations, problèmes
- ▶ **Votre compétition**
 - ▶ Ceux qui répondent aux mêmes besoins
 - ▶ Ceux qui offrent la même solution
 - ▶ La place qu'ils occupent dans une stratégie de contenu vs vous



 **▶ Récapitulatif**

- ▶ Marketing = développement de votre entreprise
- ▶ Inbound marketing : créer un lien avec les clients
- ▶ Votre profil actuel : évaluer ce qui fonctionne ou non

 **▶ Objectif du module**

- ▶ Faire une réflexion sur vos forces, faiblesses, aptitudes
- ▶ Serviront à
 - ▶ Trouver des liens naturels avec vos clients
 - ▶ Déterminer ce qui vous démarque
 - ▶ Pour définir des actions cohérentes et réalistes

▶

Votre moteur

Avant de partir en voyage, il faut savoir pourquoi on part et où l'on va...

Pourquoi

- Pourquoi êtes-vous entrepreneur vs salarié ?
- Pourquoi avoir choisi ce secteur d'activité ?
- Pourquoi seriez-vous prêt à vous investir corps et âme dans votre entreprise (ou pour qui)?

Mission

- Elle découle de votre pourquoi.
- Quel est le but de votre entreprise?
- Quelle différence allez-vous faire dans le monde? Pour qui ?

Vision

- La destination idéale de votre mission, votre objectif ultime.
- Ici, on ne veut pas savoir comment (le comment c'est votre plan marketing), mais où on s'en va ?

▶

EXEMPLE – Cirque du Soleil De Baie St-Paul à la conquête du monde

Pourquoi

- Pour avoir plus de liberté d'horaire et produire des créations à ma façon
- Un secteur d'activité qui me passionne et dans lequel j'évolue depuis que j'ai 14 ans
- Rêve : mélanger les disciplines et donner plus de notoriété au arts du cirque, sans animaux.

Mission

- Créer, produire et diffuser des œuvres artistiques
- Invoquer l'imaginaire, provoquer les sens, évoquer l'émotion
- Rassembler les gens de différentes cultures (métissage des cultures)

Vision

- Créer des spectacles qui voyagent à travers le monde
 - Permettre à des centaines d'artistes de vivre de leur art décentement
 - Changer la façon de faire et créer le cirque, bâtir une marque distincte.
-

La clé du inbound marketing : vous

En tant que micro entrepreneur, la plus grande valeur que vous pouvez ajouter à vos produits et services actuellement c'est vous!

- ▶ Vous êtes unique et personne ne peut le faire comme vous.
 - ▶ Rester soi-même c'est toujours gagnant
 - ▶ Créer une relation humaine de commerce
 - ▶ Attirer des clients qui seront des bons « match » avec vous = plus de fun, même longueur d'onde = moins de plaintes et des clients qui reconnaissent votre valeur = établir des prix justes et vendre plus.
 - ▶ Vous offre une richesse pour le *storytelling* (notion ultérieure)
-

Talents et passions complémentaires

Talents qui ne vous seront peut-être pas totalement utiles pour vos produits et services, mais le seraient pour créer ou diffuser votre contenu. Par exemple ;

- ▶ Vous écrivez bien
- ▶ Vous dessinez bien
- ▶ Vous utilisez souvent des exemples rigolos
- ▶ Vous aimez faire des mises en scène
- ▶ Vous avez un don pour la photo ou la vidéo
- ▶ Vous adorez lire
- ▶ Vous avez un grand sens de l'humour
- ▶ Vous avez le don de captiver avec vos histoires
- ▶ Vous êtes un cuisinier hors pair
- ▶ Vous aimez la danse, l'observation d'oiseaux, le bricolage...
- ▶ Etc.



Vos blocages : qu'est-ce qui vous empêche d'avancer?

▶ Les principales raisons

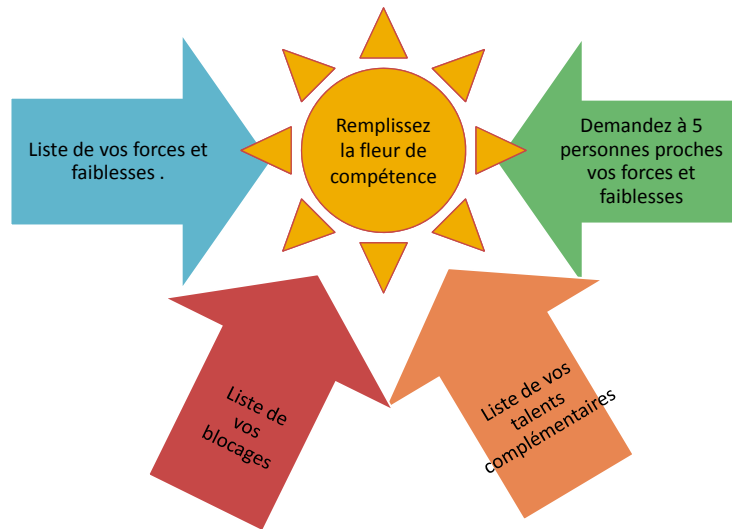
- ▶ Votre vision et vos objectifs ne sont pas clairs pour vous.
- ▶ Votre offre n'est pas claire. Des clients confus n'achètent pas.
- ▶ Vous ne ciblez pas les bonnes personnes.
- ▶ Vous ne parlez pas adéquatement aux bonnes personnes.
- ▶ Vos prix sont trop bas.
- ▶ Vous n'avez pas de stratégies réalistes.
- ▶ Vos croyances.
- ▶ Vous ne passez pas à l'action...
- ▶ Votre conditionnement.



Arrosez vos blocages et vos points faibles.



Reliez les points



À faire cette semaine :



15 min.

- ▶ À partir de « Votre profil actuel »
 - ▶ Déterminez pourquoi vous avez fait chaque action. Quel est le lien avec vos valeurs, votre personnalité ?



45 min.

- ▶ Votre fleur de compétences
 - ▶ Remplir chaque partie de la fleur en suivant les indications et exemples.
 - ▶ Forces, faiblesses
 - ▶ Demandez à des proches
 - ▶ Talents complémentaires

Outils pour vous aider

- ▶ Feuille de travail « **Mon portrait actuel** » (exercice fait au module 1).
- ▶ Feuille de travail « **Fleur de compétences** » à télécharger et imprimer.



Posez vos questions et échangez sur le groupe privé

