

(re)Bâtir son entreprise avec créativité


Plan marketing stratégique pas-à-pas avec Stéphanie

Module 3 : Vos objectifs

Définir des objectifs efficaces; pourquoi et comment ?


« Un objectif
correctement défini
est à moitié atteint. »

- Abraham Lincoln

 **▶ Récapitulatif**

- ▶ Votre mission et vision.
- ▶ Le lien entre vous, votre client idéal et votre marché.

▶ Objectif du module

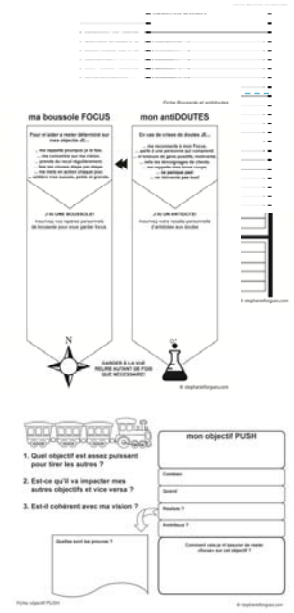
 *Ce module est particulièrement important puisque vos objectifs guideront vos stratégies.*

- ▶ Apprendre à définir et prioriser vos objectifs.
- ▶ Apprendre à les mesurer et les rendre réalisables.
- ▶ Servira à
 - ▶ Toutes les sphères du développement de votre entreprise, pas uniquement les stratégies de contenus.
 - ▶ Ne pas vous éparpiller et mettre vos efforts et vos investissements aux bons endroits. Avoir plus d'impact.

Vos objectifs

▶ Outils

- ▶ **Fiches d'exercices (3) : Solutions du marché, Analyse offres compétition et Compétition contenu et Votre solution.** (Stratégie contenu concurrent, au besoin)
- ▶ Vos fiches d'exercices des modules 1 et 2
- ▶ Calendrier
- ▶ Résultats de vos ventes et statistiques de vos réseaux sociaux, actions marketing des derniers mois peuvent être utiles.



ma boussole FOCUS

mon antidOUTES

mon objectif PUSUI

1. Quel objectif est le plus puissant pour tirer les autres ?
2. Est-ce qu'il va impacter mes autres objectifs et vice versa ?
3. Est-il cohérent avec ma vision ?

Quelle est la priorité ?

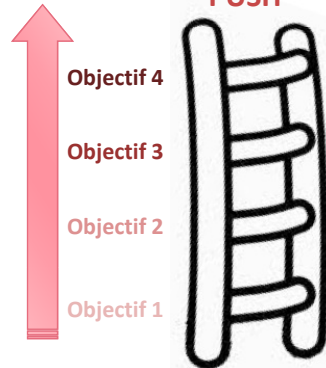
Comment mesurer et évaluer de façon cohérente son impact ?

Objectif : c'est quoi concrètement

- ▶ Un résultat à atteindre à partir d'actions précises.
- ▶ Qui doit pouvoir se mesurer en avant/après.
- ▶ Un objectif a une période donnée.
- ▶ Il doit être atteignable, réaliste et **croissant**.
- ▶ Découpez vos objectifs en plus petits.

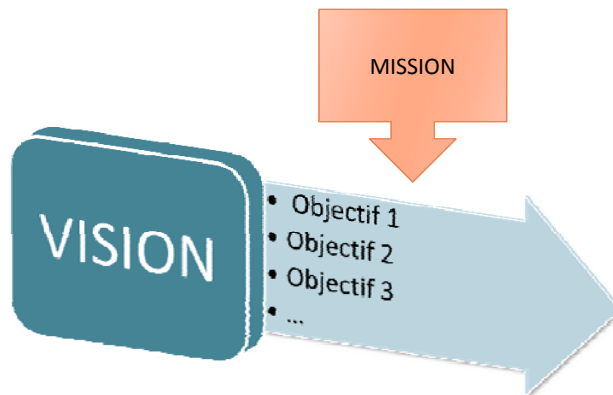
exemple

- 3
Vendre 10 produits X avant le 30 janvier.
- 2
Obtenir 50 inscription infolettre en 60 jours.
- 1
Obtenir 200 nouvelles mentions j'aime sur ma page Facebook d'ici 90 jours



Vos objectifs doivent être stratégiques

- ▶ Vos objectifs doivent servir votre vision et être influencés par votre mission.



L'évolution de vos objectifs



- ▶ Vos objectifs ne sont pas coulés dans le béton!
- ▶ Court, moyen et long terme.
- ▶ Évaluer et ajuster ; mon objectif est-il :
 - ▶ Déjà atteint ?
 - ▶ Toujours à propos ?
 - ▶ Toujours stratégique ?
 - ▶ Vers ma vision ?
 - ▶ Atteignable et réaliste ? Sinon, comment puis-je décortiquer l'objectif ou le réviser ?



Quand mesurer la progression de vos actions vers vos objectifs ?

- Vous devez prévoir un temps **chaque semaine** pour ;
- ▶ Évaluer la progression de vos résultats.
 - ▶ Déterminer si vous devez faire des ajustements.
 - ▶ Passer à l'action

Plus vous serez apte à vous adapter et ajuster vos actions, plus facilement et rapidement vous attendrez vos objectifs. Par le fait même, vous perdrez moins de temps, d'argent et d'énergie inutilement.



Objectif PUSH (principal)

- ▶ Créé un effet d'entraînement pour avancer vers votre but ultime, comme s'il était le moteur de votre locomotive, soit votre entreprise.
- ▶ L'objectif qui aura le plus grand impact sur tous les autres.
- ▶ C'est un objectif à plus long terme.
- ▶ Il doit être stratégique!



Méthode S.M.A.R.T. (adaptée)

- La méthode S.M.A.R.T. est sans doute l'une des plus efficace.
- Personnellement, je ne le fait pas tout à fait dans le même ordre.
- À vous de voir l'ordre qui vous convient le mieux.

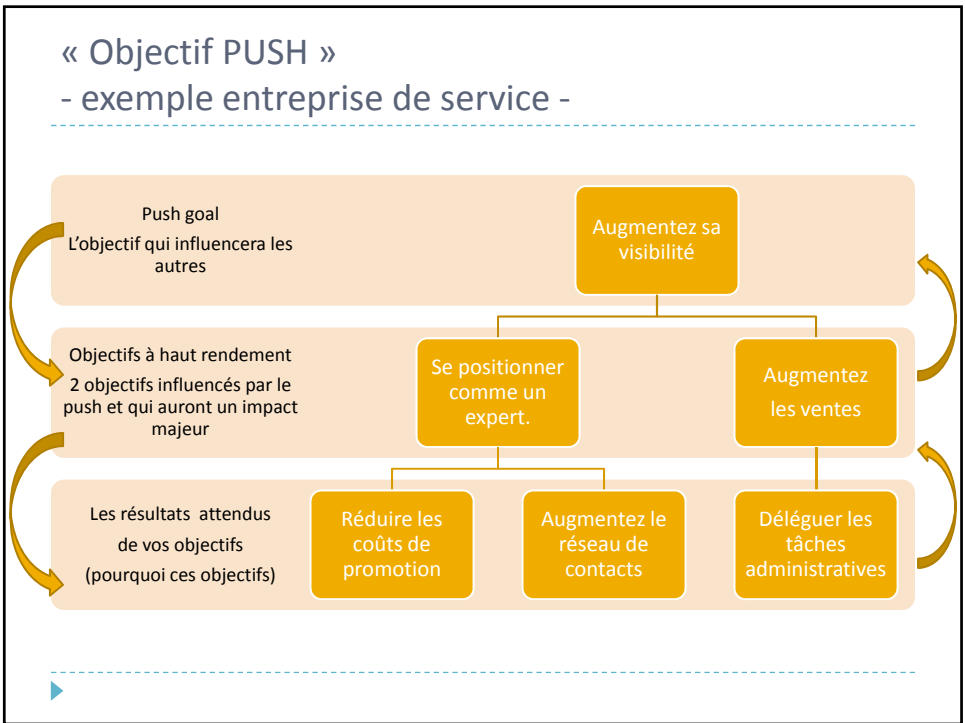
	SIMPLE	MESURABLE	AMBITIEUX	RÉALISTE	TEMPOREL
OBJECTIF 1					
OBJECTIF 2		Méthode SMART			
OBJECTIF 3					

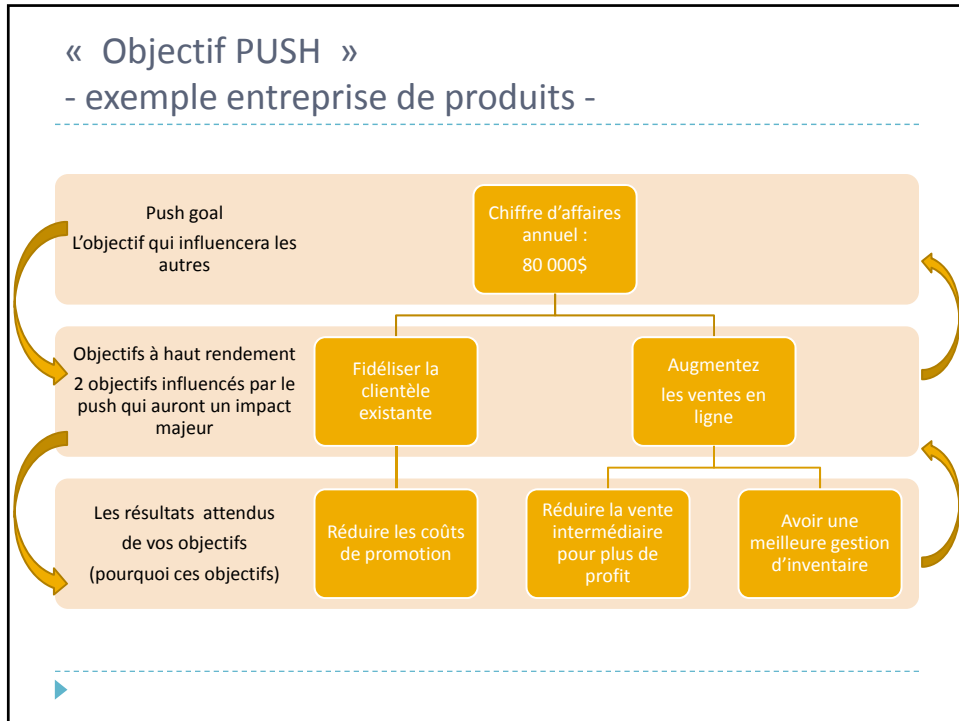
- Étape 1 : Déterminer des objectifs simples et hiérarchie avec objectif PUSH
- Étape 2 : Déterminer les mesurables et le temporel (combien et quand)
- Étape 3 : Déterminer la faisabilité (réaliste)
- Étape 4 : Suis-je assez ambitieux ?

ADAPTÉE

Étape 1 : Déterminer des objectifs simples et leur hiérarchie avec l'objectif PUSH

▶

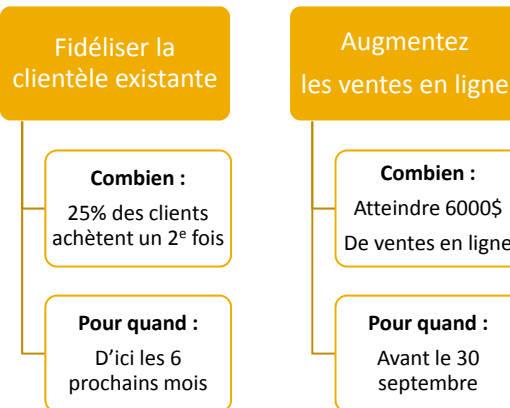




Étape 2 :
Déterminer les mesurables
combien et quand

Vos objectifs doivent être mesurables et précis

Exemples



« Pour quand » peut aussi être
« pendant combien de temps »

Psst! Le comment c'est la stratégie

Étape 3 :
Déterminer la faisabilité
(réaliste ou non?)

Comment déterminer si votre objectif est réaliste ?

- ▶ **Clair et précis**
 - ▶ Plus vos objectifs le sont, plus vous pourrez déterminer les actions à prendre et plus les chances de succès seront au rendez-vous.
- ▶ **Défini selon des preuves**
 - ▶ Vos expériences
 - ▶ Votre marché
- ▶ **Cohérent avec vos capacités**
 - ▶ Possédez-vous les ressources, les compétences pour atteindre l'objectif.
 - ▶ Quelles seront les conséquences et pourrez-vous y faire face.
 - ▶ Êtes-vous prêt à faire les sacrifices en lien avec l'objectif ?



Étape 4 :
Soyez ambitieux



Réaliste ou ambitieux ? Les deux.

- ▶ **Pourquoi réaliste ?**
 - ▶ Des objectifs réalistes vous permettent d'avancer concrètement et d'éviter d'être continuellement en situation d'échec (vous et/ou votre équipe).
- ▶ **Pourquoi ambitieux**
 - ▶ Vous devez vous mettre au défi, sortir de votre zone de confort suffisamment pour créer la magie et découvrir de nouvelles opportunités, mais aussi pour vous garder motivé.
- ▶ **Trouvez l'équilibre**
 - ▶ Même si ça peut sembler contradictoire, vous devez y trouver votre propre équilibre : avoir assez de challenge pour évoluer en tant que personne et faire évoluer votre entreprise, tout en ayant des succès et un certain contrôle.



Comment garder le focus
et faire face aux doutes



LA clé essentielle : garder le focus

- ✓ Vous rappeler continuellement pourquoi vous le faites.
- ✓ Soyez déterminé à atteindre votre objectif ultime : votre vision.
- ✓ Prenez du recul régulièrement.
- ✓ Ne vous écoutez pas toujours.
- ✓ 95% du temps, ce n'est pas votre produit le problème.
- ✓ Une chose à la fois et respecter l'ordre de vos objectifs.
- ✓ Ayez du soutien et entourez-vous de gens positifs et motivants.
- ✓ Il vaut mieux faire de petites actions chaque jour que de vous mettre en mode intensif une fois par mois (ou quand ça vous tente...).



Les remises en question, les doutes

C'est tout à fait normal. En fait, ne pas en avoir ne le serait pas.

Mettre par écrit vos doutes et vos émotions ;

- ▶ Quel était l'**élément déclencheur**? (*critique, syndrome de l'imposteur*)
- ▶ Identifiez **quand ils reviennent** et la *fréquence* (*fatigue, hormones, succès d'un autre, etc.*)
- ▶ **Pourquoi** vous sentez-vous ainsi ? (*expérience personnelle, regard des autres, peur de l'échec, du succès, etc.*)
- ▶ Est-ce **réellement fondé** ? Si oui, quelles sont les preuves.
- ▶ Devez-vous prendre **action** suite à cette remise en question ?

Développez vos outils antiDOUTES

- ▶ Parler à une personne qui **comprend votre réalité**
- ▶ Les **accepter sans tout chambouler**
- ▶ Relire les **témoignages** de vos clients
- ▶ **Attendre** que la tempête passe **en vous occupant à autre chose**



À ne pas faire en période de « crise »



- ☒ Paniquer
- ☒ Abandonner
- ☒ Réinventer vos produits
- ☒ Prendre des décisions importantes
- ☒ Baisser vos prix
- ☒ Vous comparez




À faire cette semaine :



► Définir vos objectifs d'affaires

1. Réviser vos derniers modules et revoyez votre mission et vision au besoin, car vous mettez en place vos objectifs en fonction de ceux-ci et des clients que vous souhaitez atteindre.
2. Définissez votre objectif PUSH
3. Définissez vos objectifs selon la méthode S.M.A.R.T.
4. Inscrivez dans votre calendrier la date prévue de fin pour chaque objectif afin de valider leur accomplissement.
5. Prévoyez une case horaire hebdomadaire pour le suivi de vos objectifs, vous pourrez ainsi vous ajuster rapidement au besoin.
6. Faites la liste des choses que vous pouvez faire pour garder le focus et en cas de doutes. Affichez cette liste bien en vue.

Outils pour vous aider

- Feuille de travail « **objectif PUSH** » « **Échelle d'objectifs** » et « **Mes bouées focus et doutes** » à télécharger et imprimer.
 - Demandez l'aide du groupe pour valider si vos objectifs sont SMART.
 - Demandez une séance privée avec moi. Ce module est important.
-  Posez vos questions et échangez sur le groupe privé

