Comment se lancer dans l’entrepreneuriat

L’entreprenariat est une voie qui intéresse de nombreux Français…mais quand l’aventure démarre enfin, les entrepreneurs peu expérimentés découvrent rapidement que créer son entreprise, et surtout, atteindre la rentabilité est loin d’être une mince affaire !

Afin d’aider les nouveaux entrepreneurs, nous vous proposons de découvrir et d’appliquer les trois conseils suivants :

Connaître ses produits et savoir à qui ils s’adressent

Comprendre votre marché cible/client idéal est crucial pour gagner du temps et de l’argent.

Si vous ne connaissez pas ou ne comprenez pas votre public cible, votre stratégie marketing sera inefficace puisque vos campagnes cibleront les mauvaises personnes.

La connaissance de votre public cible vous facilitera la tâche tout au long du cycle de vie de vos produits et services.

Une comptabilité saine pour des bases solides

Le succès d’une entreprise n’est malheureusement jamais garanti mais cela ne doit pas empêcher l’entrepreneur d’adopter une démarche sérieuse et précise en matière de comptabilité.

Connaître exactement les montants qui entrent et qui sortent des caisses, déterminer avec précision les différents postes

de dépenses et de charges permettent ensuite d’optimiser plus l’usage de sa trésorerie.

Trop souvent, les entrepreneurs décident de réaliser des économies sur la comptabilité en partant du principe que l’entreprise est encore trop « jeune » pour que cela soit nécessaire. Nous conseillons de s’orienter plutôt vers les solutions de comptabilité en ligne qui permettent aux nouvelles entreprises de bénéficier d’une comptabilité solide et respectueuse de la législation tout en réalisant des économies. A titre d’exemple, nous pouvons citer l’entreprise Neolink qui propose même un devis comptable en ligne.

Votre image de marque est cruciale

En tant qu’entrepreneur, assurez-vous que vous savez pourquoi vous vous lancez dans votre projet.

C’est important car c’est l’une des forces motrices qui vous permettront d’être et de rester en activité. Soyez clair sur qui vous êtes et sur ce que vous transmettez.

De vos couleurs à votre logo, en passant par votre site web, tout doit fonctionner ensemble pour que vos clients puissent vous reconnaître facilement.

Les entrepreneurs qui débutent pensent souvent à tort que l’importance du brand est valable uniquement pour les grandes entreprises, or rien n’est plus faux ! Une entreprise doit pouvoir être reconnue à son échelle, il ne faut donc jamais sous-estimer le pouvoir de son image de marque !

Ne soyez pas trop agressifs lors de la promotion de vos services ou produits

Plus vous dites à quelqu’un qu’il doit acheter plus vous allez désintéresser vos acheteurs. Établissez des relations avec toutes les personnes qui seront une partie prenante et un atout pour votre entreprise.

Construire des relations dure beaucoup plus longtemps que de vouloir un client qui viendra une fois et ne reviendra jamais. Pourquoi ? Parce que l’acquisition de nouveaux clients est coûteuse en termes de temps et d’argent. Un public qui a déjà une relation avec vous est plus réceptif car il connaît bien ce que vous faites, ce que vous avez à offrir et vos services.