

DIAGNOSTIC EXPRESS

Les 3 freins invisibles qui t'épuisent sans faire avancer ton business

Maud Girod

Tu travailles dur, tu t'investis à fond et tu n'arrives pas à sortir la tête de l'eau.
Parfois, tu penses même à tout arrêter.

Il y a sans doute des frictions invisibles.

Ce diagnostic te permet d'identifier où ton énergie se disperse et te donne des pistes concrètes pour travailler moins pour de meilleurs résultats.

MODE D'EMPLOI

Lis chaque affirmation et coche honnêtement si ça te parle. Compte ton score par frein.

Lis ensuite les pistes d'action correspondantes.



Moi c'est Maud, j'aide les indépendants qui se sentent dépassés par leur business en leur apportant un regard extérieur structuré et des clés pour enfin respirer.

01

Le manque de fondations

Ce que ça coûte : de l'énergie dépensée à reconstruire ce qui pourrait déjà exister.

	OUI	NON
Je repars souvent de zéro sur des tâches récurrentes (devis, onboarding, relances etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je n'ai pas de process écrit pour les étapes clés de mon activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je passe du temps à chercher des informations que j'ai déjà quelque part	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ma gestion du temps repose sur ma mémoire plutôt que sur un système	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je ressens souvent que mon organisation ne suit pas la croissance de mon activité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MON SCORE	_____ / 5	

02

Les schémas qui pilotent en silence

Ce que ça coûte : des décisions biaisées, de l'auto-sabotage, un épuisement progressif.

	OUI	NON
J'ai du mal à déléguer, je préfère faire moi-même pour être sûre que c'est bien fait	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je procrastine sur certaines actions importantes (projets à impact, prospection, augmentation de prix, décisions difficiles...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je remets souvent en question des décisions déjà prises	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je passe beaucoup de temps à anticiper ce qui pourrait mal tourner, je rumine le soir sur les événements de la journée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mes standards élevés me font perdre beaucoup de temps sur des détails et retardent parfois certains projets	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MON SCORE	_____ / 5	

03

L'offre et la visibilité floues

Ce que ça coûte : des clients qui ne comprennent pas ce que tu fais.

	OUI	NON
J'ai du mal à expliquer ce que je fais en une phrase claire et mémorable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mon positionnement a évolué plusieurs fois ces 12 derniers mois	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je ne sais pas précisément quel problème concret je résous pour mes clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ma communication ne génère pas régulièrement de prises de contact spontanées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je n'ai pas de parcours client clair de la première prise de contact à la fin de la prestation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MON SCORE		_____ / 5

RÉSULTATS

Lire tes scores

0 – 1

Ce frein n'est pas prioritaire pour toi en ce moment.

2 – 3

Ce frein existe mais reste gérable. Une attention régulière suffit.

4 – 5

Ce frein est actif et coûteux. C'est probablement là que tout se joue.

Si tu scores 4+ sur plusieurs freins, le problème n'est pas un manque de travail. C'est le plus souvent un manque de recul, de priorisation et de cadre de décision.

01

Le manque de fondations

- Crée un modèle type réutilisable pour tes devis, onboarding, factures, relances, rapports ; Tout ce qui se répète devrait exister en template prêt à l'emploi, pour ne plus repartir de zéro.
- Bloque un créneau hebdomadaire fixe pour piloter ton activité : chiffres, projets en cours, prospects à relancer, priorités de la semaine.
Sans ce rendez-vous avec toi-même, tu travailles en mode réactif permanent.
- Identifie les tâches répétitives à automatiser maintenant : confirmation de RDV, séquences email, facturation récurrente. Chaque friction manuelle est un candidat.
- Liste ce que tu peux déléguer à court ou moyen terme. Commence par rédiger les process correspondants - déléguer sans process, ça ne marche pas.

02

Les schémas qui pilotent en silence

- Le perfectionnisme se voit dans les tâches à faible enjeu, pas dans les grandes décisions. Repère le moment où tu relis pour la 4ème fois ou repasses derrière quelqu'un, et demande-toi si ça a une vraie valeur ajoutée.
- La procrastination sur les actions importantes cache souvent quelque chose de plus profond (peur, manque de sens, absence de gratification immédiate). Identifie quoi ; reconnecte-toi au pourquoi, divise en micro-tâches, fixe un temps court par action et commence.
- L'hypercontrôle et la délégation sont incompatibles. Définis des critères minimaux de qualité et accepte que ce ne soit pas exactement comme tu le ferais, tant que ces critères sont remplis.
- Les décisions qui traînent consomment de l'énergie chaque jour. Pour chaque décision non prise : fixe des critères objectifs, définis une deadline et décide (tranche en début de journée, avant la fatigue décisionnelle)

03

L'offre et la visibilité floues

- Teste ton positionnement en une phrase : "J'aide [qui] à [quoi] grâce à [comment]". Si tu butes, c'est un signal. Creuse ta zone de génie et choisis un seul problème prioritaire à résoudre.
- Identifie le parcours de ton client de la première prise de contact à la fin de prestation. Repère les étapes à automatiser, celles qui créent de la confiance, celles qui fidélisent.
- Construis ta différenciation sur ce qui te rend unique : ta méthode, ton approche, ta personnalité. Demande systématiquement des retours clients ; ça te permet de t'améliorer et c'est ce qui ancre ton autorité.
- Si ton contenu génère peu de réactions, la question n'est pas "comment mieux écrire" mais "est-ce que je parle vraiment au bon problème". Apprends à connaître ta cible : parle avec, comprends ses problématiques, réutilise ses propres mots dans ta communication.

**Souvent, la question clé n'est pas « quoi faire de plus »,
mais « qu'est-ce qui mérite vraiment ton énergie » ?**

La plupart des indépendants exigeants pensent qu'il leur manque encore quelque chose : des compétences, un outil, une stratégie, une réunion.

Alors ils ajoutent.

Mais ce qui épuise, ce n'est pas le manque d'action.
C'est l'action dispersée.

Faire moins, mais plus ciblé. C'est souvent là que tout change.

Tu veux qu'on regarde ensemble ce qui freine vraiment ton business ?
→ www.in-flow-coaching.com