



DE CRÉATIVE À CHEFFE D'ENTREPRISE

**LES 7 ÉTAPES POUR CONSTRUIRE
SON ACTIVITÉ DE DÉCORATRICE/
ARCHITECTE D'INTÉRIEUR**



Pour t'aider à vivre de ton activité

PRENDS LES CLEFS FORMATIONS

SOMMAIRE

Introduction

- 01 *Des fondations solides*
- 02 *Clarifier son identité*
- 03 *La valeur de son savoir-faire*
- 04 *La présence en ligne*
- 05 *Cultiver sa visibilité*
- 06 *Affirmer sa posture*
- 07 *Passer du rêve à l'action*

Conclusion

INTRODUCTION

DE L'ENVIE AU PROJET

Tu aimes redéfinir des espaces, les couleurs, les ambiances ?

Tu rêves d'en faire ton métier, développer ton entreprise, mais tu ne sais pas par où commencer ?

Ce guide est fait pour toi !!!

Il va te montrer les grandes étapes pour transformer ta passion en une activité solide, claire et professionnelle.

Je suis Delphine, entrepreneuse depuis 20 ans, architecte d'intérieur et aujourd'hui formatrice.

J'accompagne , pas à pas, les architectes d'intérieur et les décoratrices à structurer leur activité et à utiliser les bons outils pour passer sereinement de l'idée à la visibilité et la réussite.



Des fondations solides

Avant de créer il faut ancrer

Avant de penser projet, couleurs et textures, il y a pléthore de choses à mettre en place et en premier lieu le fait qu'une activité doit reposer sur un cadre solide :

- Il faut bien comprendre les différences entre les métiers (décoratrice, architecte d'intérieur, home stager...). Chaque métier est différent et n'a pas les mêmes clients ni le même projet de vie à travailler,
- Il est aussi très important de savoir ce qu'on peut faire ou non légalement, afin d'éviter des problèmes importants, connaître tes limites te protèges,
- Et enfin choisir un statut qui correspond à sa vision et à son rythme quitte à en changer par la suite.

Parce qu'une entreprise claire sur ses bases avance avec confiance



Clarifier son identité

Comment trouver sa place ?

Ce qui fera ta différence, ce n'est pas que de jolis livrables, mais surtout ton approche unique. 2 professionnelles peuvent travailler le même style et pourtant attirer des clients différents : l'une cible les jeunes couples, l'autre des familles avec des ados.

- Pour élaborer une bonne stratégie pose-toi des questions : Quelles sont tes forces et tes valeurs ?
- À qui veux-tu réellement t'adresser ?
- Quelle posture reflète le mieux ta personnalité (coach, technicienne, créative, accompagnante) ?

Afin de t'aider faits cet exercice : Complètes la phrase

“J’aide... à... grâce à...”



La valeur du savoir-faire

Donner de la valeur à son travail

La valorisation de ton travail ne repose pas que sur le temps passé, mais surtout sur la valeur perçue. Un client ne paie pas tes heures, elle paie un résultat : “ne pas avoir fait d’erreur coûteuse, gagner du temps, vivre dans un espace qui lui ressemble”

- Tes clients achètent ton regard, ta créativité, ton savoir-faire pas des plans,
- Ainsi fixer un tarif juste, c’est aussi affirmer ta légitimité. Savoir calculer son prix à une importance majeure pour se positionner. Sous facturer envoie un mauvais signal.

Pour y travailler pose-toi cette question :

“Qu’est ce que tes clients gagnent grâce à toi qu’ils ne pourraient obtenir seuls?”



La présence en ligne

Savoir faire rayonner son business

Ton site internet est ta vitrine : il reflète ton univers, ton professionnalisme et ton style. Un visiteur décide en 5 secondes s'il reste ou part.

- Les essentiels : une page d'accueil claire, un "À propos" authentique, un portfolio inspirant ET commenté,
- Un bon site, c'est aussi un message simple et un appel à l'action évident : "demander votre appel découverte",

Faits cet exercice pour un site clair et enviable :

Rédigez la phrase que tu aimerais qu'un visiteur lise en premier sur ton site.



Cultiver sa visibilité

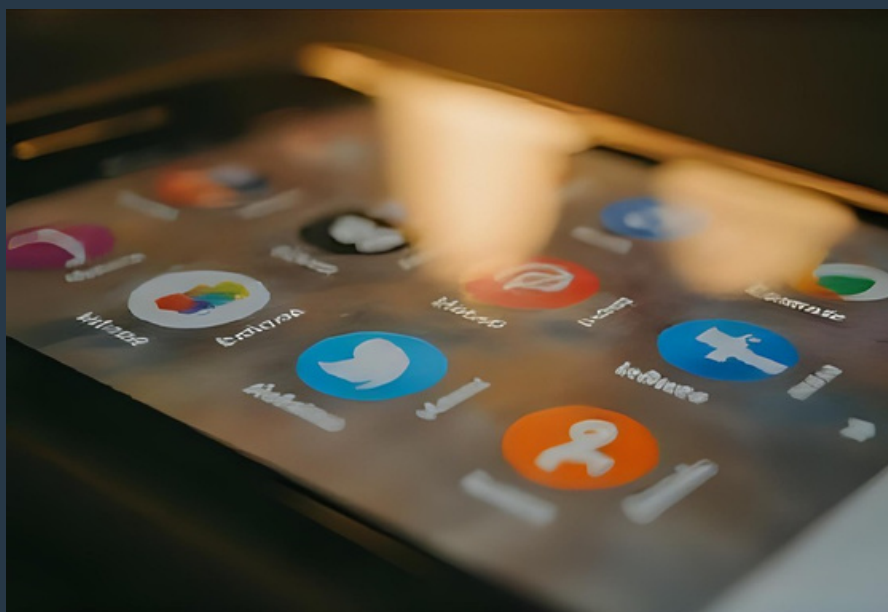
Se faire connaître sans se perdre

Communiquer, ce n'est pas publier tout et n'importe quoi, c'est raconter une histoire cohérente et authentique. Mieux vaut publier peu mais avec intention que souvent et sans direction.

- Il faut choisir les canaux avec lesquels tu te sens à l'aise : instagram pur l'image, Pinterest pour l'inspiration, LinkedIn pour cibler les pros,
- Et publier en mettant en avant tes projets, tes inspirations, tes coulisses, avec authenticité. Les clients achètent surtout une personne

Exercice :

note trois idées de contenus qui reflètent ton univers.



Trouver sa voix et l'incarner

La confiance ne vient pas que d'un diplôme, d'une expertise, mais de la clarté de ton message et de la cohérence de tes choix. Les clients le ressentent et dès le 1er contact téléphonique.

- Affirme tes valeurs,
- Apprends à dire non aux projets qui ne te ressemblent pas,
- Entoure-toi de partenaires inspirants.

Exercice :

Écris une phrase qui résume ta mission en une ligne.



Passer du rêve à l'action

Le moment parfait c'est maintenant

Tu as la vision, les envies, les idées... Il est temps de les concrétiser.

Trois premières actions à poser :

- **Note ton objectif du mois à venir, de manière précise, mesurable et faisable,**
- **Identifie une offre à clarifier : Donne lui un nom, 1 tarif, 1 résultat**
- **Parle de ton projet à quelqu'un de ton entourage, chez tes commerçants au quotidien, le dire à voix haute c'est s'engager...**

Chaque pas compte. L'essentiel, c'est d'avancer.



CONCLUSION

ET SI C'ÉTAIT TON TOUR ?

Tu as désormais une vision claire du chemin à parcourir pour transformer ta passion en un vrai métier.

La clé, ce n'est pas la perfection, c'est l'action, c'est la différence entre celles qui réussissent et les autres.

Découvre ma formation

“De créatif à chef d'entreprise”

pour ton activité de décoratrice / architecte d'intérieur/coach déco

- Des outils concrets à appliquer rapidement,
- Des méthodes structurées pour structurer, communiquer et décrocher des clients,
- Et un accompagnement bienveillant à chaque étape par quelqu'un qui te comprends.....



**Tu souhaites en savoir plus ?
clique sur le lien**

