

Bien démarrer l'année
et piloter mon activité
en toute sérénité

-

Bilan 2025
& projections 2026



Bonjour,

Et déjà : félicitations pour ton passage à l'action avec le téléchargement de ce livret !

L'objectif de ce livret est de t'offrir une trame complète, claire et rassurante, pour faire le bilan de ton année écoulée et poser les bases de l'année à venir.

Que tu sois porteuse de projet, en réflexion, lancée depuis 3 mois ou 10 ans...
Il te sera totalement utile !

Sache que ce document n'est pas (forcément) à remplir d'une traite.

Pas de pression.

Je l'ai pensé comme :

- ♥ Un outil pour t'aider à poser ta vision et tes objectifs d'entreprise
- ♥ Un fil conducteur pour guider tes actions et décisions
- ♥ Un support personnel et évolutif que tu peux remplir à ton rythme et réviser régulièrement
- ♥ Une base de réflexion que tu peux approfondir, seule ou en accompagnement.

♥
**Ce que tu vas observer tout au long de ce livret n'est pas neutre.
Ce sont des informations précieuses sur ton activité,
ton message et ta façon de vendre.**
♥

Si on ne se connaît pas encore...



Je suis Gaëlle JOSEPH

aka Caméléonienne.

Ma mission : aider les femmes entrepreneures à se réconcilier avec le marketing. Et la vente.

À oser vendre tout en restant pleinement elles-mêmes.
Avec plus d'alignement, de simplicité, de fluidité...
et de plaisir !

(siii, je t'assure que c'est possible)

Pour, *in fine*, plus de résultats.
Pour elles comme pour leurs clients.

Outils, stratégie, digitalisation, offre, parcours d'achat, tunnel de vente...

Mon but est simple :

T'aider à atteindre ton chiffre d'affaires pour que
tu puisses **vivre pleinement de ton activité**,
comme tu l'entends.

Prête ?

1. Faire le bilan qualitatif de l'année écoulée

Intention : voir clair sans jargon, prendre de la hauteur et relire ton année sans jugement.

Les moments forts qui ont jalonné 2025

Prends le temps de regarder ton année dans sa globalité et de te souvenir : de tes meilleurs moments, tes meilleurs succès, les plus gros défis relevés, les leçons apprises (tes « échecs »), tes meilleures rencontres, tes plus belles découvertes...

Appuie-toi si besoin sur :

- Ton agenda
- Ta galerie photo
- Tes notes, carnets, journaux
- Tes souvenirs marquants

(tu peux aussi fermer les yeux et laisser remonter ce qui vient)



Janvier - Février - Mars



Avril - Mai - Juin



Juillet - Aout - Septembre



Octobre - Novembre - Décembre

Les 5 cartes

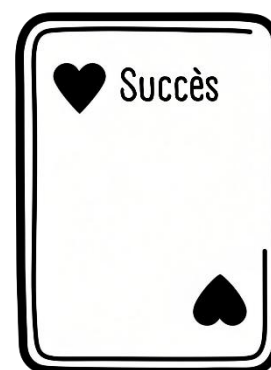
Note maintenant au moins 1 élément dans chacune de ces cartes.



Un moment ou une action
dont je suis fièr.e



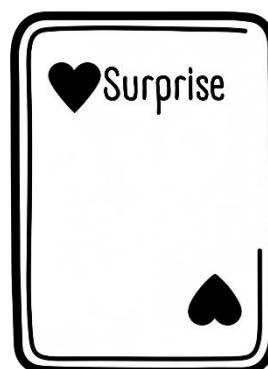
Ce qui m'a demandé
le plus d'énergie



Ce qui a réellement
fonctionné



Ce qui (m') a bloquée
ou ralentie



Ce que je n'avais pas anticipé

Lecture marketing :

- ♥ Ce qui a fonctionné avec tes clients est un **indice marketing**.
Un indice clair de ce qui résonne, de ce qui est juste... et de ce qui mérite d'être consolidé.
- ♥ Ce qui te fatigue est une **alerte**.
Un signal de désalignement stratégique. Pas un manque de motivation.
- ♥ Ce qui surprend est une **opportunité**... souvent déguisée !
Ça sert à ça aussi le marketing : à repérer et considérer ce que tu n'avais pas anticipé.

♥
**Même si tu n'as jamais formalisé de stratégie marketing,
tu es déjà en train d'en lire les résultats.**
♥

2. Lire la réalité en face

Équilibre vie pro/privée

Faire un état des lieux sur ses sphères pro et privée.

- ♥ Sur une échelle de 1 à 10, comment j'évalue mon équilibre vie pro / vie perso ?
- ♥ Combien de jours par semaine ai-je travaillé en moyenne ?
- ♥ Ai-je réussi à prendre de vrais temps de pause ?
- ♥ Qu'est-ce qui m'a donné le plus d'énergie ?
- ♥ Qu'est-ce qui m'en a le plus pris ?

Mon bilan financier sans tabou

Regarder la réalité des chiffres en face, pour mieux décider.

- ♥ Quel chiffre d'affaires ai-je réalisé ? Ai-je atteint mon objectif financier ?
- ♥ Mon CA est-il stable, en hausse ou en baisse ?
- ♥ Mes revenus sont-ils réguliers ou concentrés sur certaines périodes ?
- ♥ Me suis-je versé une rémunération ? De combien ?

- ♥ Combien de clients / ventes / missions ai-je eus ?
- ♥ Quel est mon taux de transformation devis > clients ?
- ♥ Quel est mon panier moyen ?

- ♥ Quelles ont été mes charges fixes, variables ?
- ♥ Quelles ont été mes postes de dépenses ?
- ♥ De quoi ai-je besoin pour travailler (outils, logiciels, abonnements...) et quel est leur coût ?
- ♥ Dans quoi ai-je investi pour me former ou développer mon activité... ?

Faire des choix. Consciemment.

Je garde / j'arrête / je fais évoluer

Note et décide. *Sans te justifier.*

Aide-toi de ce que tu as noté et identifié aux étapes précédentes.

(canaux de communication, actions marketing, types de clients, partenariats, habitudes, outils, abonnements, formation... ??)

Je garde	J'arrête	Je fais évoluer



**Bâtir une stratégie, ce n'est pas toujours ajouter.
C'est souvent enlever, simplifier, clarifier.**

-

Faire moins, mais mieux est une véritable stratégie.



Souviens-toi que :

- ♥ Ce que tu gardes mérite d'être **consolidé**.
- ♥ Ce que tu arrêtes **te rend du temps**.
- ♥ Ce que tu fais évoluer devient **une priorité** marketing.

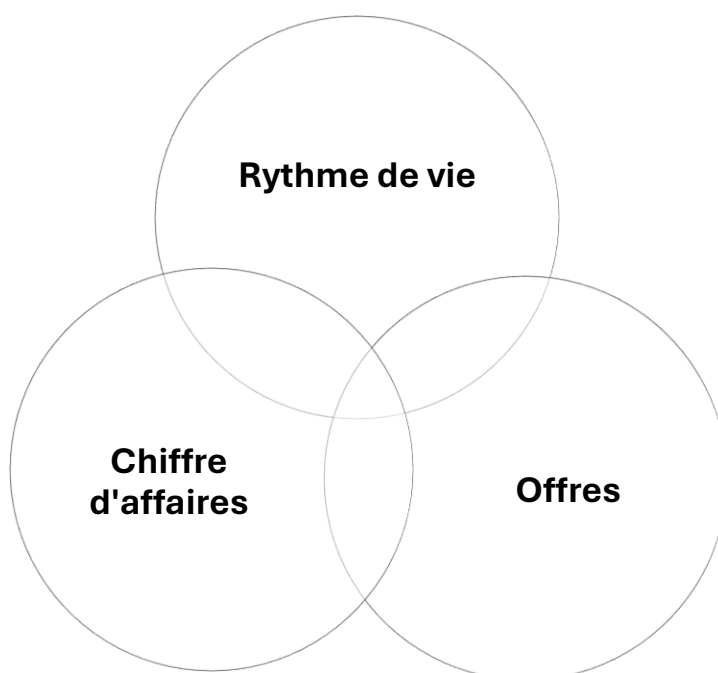
Je me projette pour avancer

Se projeter, ce n'est pas prédire. C'est créer un cadre suffisamment clair pour avancer sereinement.

Le triptyque clé

Objectif : valider la cohérence entre mon objectif de chiffre d'affaires / l'écosystème d'offres qui vient le soutenir / le temps et l'énergie que je peux réellement consacrer à mon activité.

N'OUBLIE PAS de compter le temps hebdomadaire à consacrer aux tâches « non productives » mais inévitables pour une cheffe d'entreprise (comptabilité, stratégie, pilotage, contenus, prospection...)



1. Mon rythme de travail idéal (journée, semaine, mois, vacances, « contraintes » personnelle, santé...)

.....

2. Mes offres

.....
.....

3. Mon chiffre d'affaires visé

.....

♥
Ceci est ta boussole marketing personnelle
♥

Je fixe mes objectifs

Ma ligne directrice

Je formule ma ligne directrice, cette phrase qui guidera mon année.

Pose-toi quelques instants en toi-même et pose une direction pour ton business.

Pour t'aider à identifier ta pensée leader, commence tes phrases par :

- Cette année, je veux que mon activité soit...
- Je veux me sentir...

Pa d'objectif chiffré ou très concret ici.

Le focus est mis sur les émotions, ce qui te fait vibrer. Ce qui rendrait heureuse toi entrepreneure qui a réalisé tous ses objectifs, pour qui tout va bien.

Exemple. : « Je veux me sentir fier.e et épanoui.e professionnellement »

Ma ligne directrice pour 2026 :

.....
.....

Mes objectifs leaders de 2026

Transforme maintenant ta ligne directrice en objectifs mesurables.

À partir de cette phrase, formule des objectifs CLEAR mesurables (ou SMART ou autre) :

Concret (spécifique et mesurable)

Limité dans le temps (à quelle échéance)

Emotionnel (répond-il à mes priorités, ma vision)

Atteignable (dans le temps imparti)

Révisable (ajustable si besoin)



- **3 objectifs MAXIMUM** qui vont guider tes actions sur l'année
- **4 à 6 étapes** clés à valider pour chaque objectif
- des indicateurs de suivi **simples** pour en suivre la progression

Objectif 1 :

*Me sentir fière devient :
Atteindre mon CA annuel xx€*

1.
2.
3.
4.
5.
6.

1 indicateur de mesure simple :
Suivi mensuel du CA

Objectif 2 :

*Me sentir épanouie devient :
Tenir ma 1^{ère} conférence TED-X*

1.
2.
3.
4.
5.
6.

1 indicateur de mesure simple :
*Organisé Réalisé : O/N
ou % de progression*

Objectif 3 :

*Me sentir épanouie devient :
6 semaines de vacances à Bali*

1.
2.
3.
4.
5.
6.

1 indicateur de mesure simple :
*Budgété/Planifié/Réalisé : O/N
ou % de progression*

♥
**Un objectif n'est pas là pour mettre la pression.
Il est là pour donner une direction.**
♥

Mes priorités stratégiques

Identifier ces actions qui vont me rapprocher de mon objectif.

Ce qui est prioritaire est ce qui est vraiment impactant pour me rapprocher de mes 3 grands objectifs. Ce sont des incontournable, des garde-fou émotionnels, mindset, qualitatifs.

Ou, en d'autres termes : ce que je REFUSE de sacrifier, même pour atteindre mon objectif.

Exemples dans la continuité de l'illustration de la ligne directrice et des objectifs :

- ♥ **Priorité n°1** : préserver mon équilibre vie pro/vie privée
- ♥ **Priorité n°2** : améliorer ma posture et ma prise de parole en public
- ♥ **Priorité n°3** : prendre soin de mon mindset d'entrepreneure

Application :

- Choisir 3 priorités **non négociables** pour l'année
- De préférence sans ces thématiques clés pour ton entreprise : visibilité, engagement, conversion, vente, organisation, offres, mindset, finances, équilibre vie pro / perso...

♥ **Priorité n°1** :

♥ **Priorité n°2** :

♥ **Priorité n°3** :

♥
**Une priorité n'est pas une to-do.
C'est une décision tenue dans le temps.**
♥

Je planifie pour agir sans m'épuiser

Vue globale

Une invitation à poser les choses, visuellement, sur l'année.

- 1 grand objectif par trimestre
- 1 focus principal par mois (lié à tes objectifs de CA, la saisonnalité des tes offres, tes vacances...)

TRIMESTRE 1			TRIMESTRE 2		
JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
TRIMESTRE 3			TRIMESTRE 4		
JUILLET	AOUT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE

♥
**Le but du marketing n'est pas de prédire l'avenir.
Il sert à avancer avec plus de conscience et moins de dispersion.**
♥

Des routines réalistes et durables

Pour créer de la régularité sans rigidité.

Après la planification... place à l'action !

Et l'action commence par consacrer du temps au déploiement des actions qui te rapprochent de tes objectifs.

Je t'invite à déterminer ta routine minimale viable, c'est-à-dire que tu vas pouvoir conserver que tu aies des clients – ou pas-, que tu sois en forme – ou pas -, que tu sois motivée – ou pas -.

Par exemple :

- 1 ou des créneaux hebdomadaires
- 1 temps et 1 action de recul mensuel
- 1 temps et 1 action trimestrielle d'ajustement

Un suivi humain et minimaliste

Le strict nécessaire pour noter la progression vers son objectif, sans s'alourdir.

- Exemple -

Objectif : Vendre 3 offres A par mois

Priorité : sans avoir l'impression de « me vendre ».

Tu mesures 4 choses seulement :



Check mensuel en 10 minutes !

Suis-je visible ?

(la visibilité est toujours la 1^{ère} étape)

J'ai parlé de mon offre à xx personnes

Est-ce que je crée de la confiance ?

(quel est l'état de ma relation client)

J'ai reçu au moins xx retours / questions

Vendre me devient plus naturel ?

(je mesure mon confort, pas seulement le chiffre)

Je me suis sentie alignée dans ma façon de vendre (Oui/Non)

Combien ai-je signé de clients ?

Nombre de ventes



La clarté précède toujours l'action.

Sans clarté, on s'agite.

Avec une structure, on avance.



Se remercier et se récompenser

Tu es ta ressource principale.

Prendre soin de toi n'est pas un luxe. C'est indispensable :

- ♥ Si tu veux conserver un mental, un corps et une énergie à la hauteur de tes ambitions
- ♥ Si tu veux pouvoir mobiliser tes ressources quand la motivation ne sera plus là et que tu devras faire appel à ta discipline pour continuer d'avancer quand même...

Alors...

- ♥ Quels temps pour toi décides-tu de mettre en « non négociables » cette année ?
- ♥ Comment vas-tu célébrer chaque étape ?
Les petites comme les plus grandes ?

Fais une liste de toutes les choses gratuites ou payantes que tu souhaites t'offrir au fil des mois pour te féliciter et te récompenser de tout ce que tu accomplis.

Idée : créé-toi ton Bingo 2026 qui reprend les récompenses que tu as envie de t'offrir 😊



[@margauxmotin]

Et voilà, tu as terminé. Bravo pour ce travail accompli !

Tu as regardé ce qu'il s'est passé pour toi et ton activité.

Tu as pris des décisions sur ce que tu veux conserver, arrêter ou faire évoluer.

Tu as posé ta vision, tes priorités et tes grands objectifs, en cohérence avec **ta** réalité.

Tu as déterminé quand, comment et à quel rythme tu allais mesurer tes avancées.

Tu as noté comment tu allais prendre soin de toi et te récompenser pour tout ce que tu accomplis.

Tu peux être fière de toi.

Maintenant, il est essentiel de faire vivre ce que tu as noté aujourd'hui en **passant à l'action**.

Si tu ressens le besoin d'un regard extérieur pour clarifier, structurer, simplifier ton marketing, ou de quelqu'un pour t'aider à aller vers tes objectifs de vente, je peux t'y aider.

Pour cela, je t'offre un appel diagnostic GRATUIT



CLIQUE ICI
pour prendre rendez-vous

Une dernière chose avant que tu ne refermes ce livret.

Garde en tête que tu n'as pas besoin d'un marketing parfait.

Tu as besoin d'un marketing qui te ressemble,
qui soutient ta vision **ET** tes objectifs de vente.

À bientôt,
Gaëlle