

6 ERREURS À ÉVITER

POUR RÉUSSIR SA CRÉATION D'ENTREPRISE

+ EXERCICES DE MISE EN APPLICATION INCLUS !



YOU[↑]DO
MARKETING

www.youdomarketing.com



QUI SUIS-JE ?

Je suis **Laurence UDO**, formatrice professionnelle en création d'entreprise et experte en stratégie de communication.

Auparavant, j'ai travaillé 15 ans dans le marketing et la communication jusqu'à ce que je prenne conscience que ma véritable vocation était d'accompagner les autres à développer leur plein potentiel en sortant du salariat car je suis convaincue que c'est grâce à l'indépendance du plus grand nombre que le monde de demain sera meilleur.

En 2017, je quitte donc mon CDI confortable pour me lancer dans la fabuleuse aventure de l'entrepreneuriat tête baissée et ultra motivée !

Puis au fil des semaines, je m'aperçois de la difficulté de développer son activité, d'adopter une posture et un mindset d'entrepreneur... Passer de salarié à entrepreneur c'est en réalité un très très gros challenge qui va nécessiter une plus grande préparation que ce que j'imaginais...

Je décide de persévérer dans la difficulté et surtout, j'investis dans mon projet en me formant et en me faisant coacher.

Cet e-book est une synthèse de tout ce que j'ai appris au travers de ma propre expérience et de mes apprentissages sur les défis d'entrepreneurs mais également une (toute) petite partie de ce que je transmets (et fais travailler !) dans mes formations et accompagnements.

Bonne lecture !

Laurence Udo
Formatrice Professionnelle

Retrouvez-moi sur youdomarketing.com !

RESPONSABILITÉ

DANS CET E-BOOK VOUS TROUVEREZ BEAUCOUP DE RÉPONSES ET D'AIDE MAIS SI VOUS SOUHAITEZ VRAIMENT VOUS LANCER DANS CETTE AVENTURE MAGNIFIQUE, FAITES VOUS ACCOMPAGNER !



Le propriétaire de ce livre met à la disposition des visiteurs un large contenu d'informations gratuites.

Il s'assure en permanence, avec intégrité et éthique, de mettre tous les moyens à sa disposition pour s'assurer de la qualité de ses contenus.

Toutefois, il n'en revient qu'à l'utilisateur d'utiliser ces informations sous son entière responsabilité.

L'utilisateur dégage donc le propriétaire de toute responsabilité à cet égard.

Les propos tenus dans cet e-book, au même titre que les pièces de contenu proposées par Laurence UDO, ne remplaceront jamais une consultation d'ordre professionnel si tel est votre besoin.

[Réservez votre séance de coaching stratégique gratuite ici](#)

CE QUE DISENT MES CLIENTS...



J'ai eu la chance de bénéficier de l'accompagnement de Laurence pour la réalisation de mon projet professionnel. Son aide a réellement été très précieuse. Elle nous pose les bonnes questions qui font réfléchir, sait nous conseiller et nous faire gagner en confiance en soi. D'un rêve un peu vague j'en suis sortie avec un projet concret, alors merci Laurence !

CARINE MAQUAIRE

Praticienne en Naturopathie - spécialisée en fertilité

J'ai été accompagnée par Laurence pour la réalisation de mon projet professionnel. Merci, quelle richesse cette formation en introspection, c'est incroyable!

On va puiser au plus profond de nous, pour en sortir un projet aligné avec nos valeurs, nos émotions, nos rêves, nos envies, nos savoirs faire. Laurence m'a guidé sur le chemin pour aboutir sur un projet qui me correspond et me fait vibrer !

Merci Laurence pour ta présence, tes encouragements, ton écoute, tes partages et ton authenticité !



MÉLANIE DELAMARE

Coach Energétique en Reiki



Laurence m'a permis d'affiner mon projet professionnel afin qu'il soit en total adéquation avec mes valeurs et mes aspirations. Son aide s'est révélée très utile pour structurer mon offre et travailler sur ma communication.

Y serais-je arrivée sans son accompagnement ? Peut-être !! Mais pas aussi vite, pas aussi bien.

Je peux affirmer que cette formation est précieuse pour qui veut monter un projet qui lui ressemble.

MARIE-PIERRE GERBOU

PCoach en qualité de vie - Conseillère en hygiène de vie et naturopathie

ELLES TÉMOIGNENT...



Je recommande Laurence pour sa qualité de formation ainsi que son écoute et sa bienveillance. Grâce à elle, j'ai trouvé ma mission de vie et la force de la mettre en place.

STÉPHANIE HECK

Praticienne en Naturopathie - spécialiste du burnout

Je viens de terminer ma formation créé par Laurence, et je tiens à la féliciter pour le travail qu'elle a accompli.

Pour les personnes qui souhaitent comme moi s'installer en tant que naturopathe, je recommande vivement cette formation claire et bien présentée. Elle comporte une partie théorique, des exercices et des visios chaque semaine. Tous les éléments nécessaires à la création d'entreprise sont abordés de manière explicite et structurée.

A la fin de cette formation, vous aurez appris beaucoup sur vous-même et vous saurez que vous êtes sur la bonne voie.

Laurence est très disponible, elle vous donne d'excellents conseils et vous guide vers le chemin qui vous correspond le mieux.

Vous sortirez vraiment grandi de cette expérience et serez confiant pour l'avenir.

Merci à toi Laurence pour cette belle aventure et pour cette nouvelle vie qui commence pour moi.

MICHÈLE ANDRÉ

Praticienne en Naturopathie



Comme je suis heureuse que Laurence Udo aie croisé mon chemin ! Elle m'a apportée tellement ! Les exercices de Laurence vous poussent à aller chercher votre puissance en profondeur et elle est bien là pour vous rappeler votre juste PLACE, et ce, toujours dans la bienveillance .

Conclusion, vous ressortez de cette formation enrichie des connaissances de votre propre introspection. Tout est en nous.

Cette fée nous permet de nous trouver et de nous réaliser.

Je n'ai qu'un mot à dire..."MERCI"

LAURENCE, VOUS ÊTES MERVEILLEUSE !

Je ne manquerai pas de repasser par cette belle personne pour d'autres formations.

SYLVIE DELVENNE

Thérapeute énergétique

Retrouvez encore plus de témoignages sur youdomarketing.com !



Découvrez maintenant
LES 6 ERREURS À ÉVITER
pour réussir
ton aventure entrepreneuriale

[CLIQUEZ ICI POUR COMMENCER MAINTENANT !](#)

01. VOULOIR ÊTRE PARFAIT

"SOIS PARFAIT.E !"

Cette injonction est-elle au commande de votre vie ?

" PERSONNE NE DOIT TROUVER QUELQUE CHOSE À REDIRE "

" JE NE LAISSE AUCUNE PLACE AU HASARD "

" J'AI TOUT PRÉVU DANS LES MOINDRES DÉTAILS "

" CE QUE JE FAIS N'EST PAS ASSEZ BIEN "

" JE NE SUIS PAS ASSEZ BIEN ! "

Pourquoi cette obsession d'être irréprochable alors même que la perfection n'est qu'une parfaite illusion ?

En réalité derrière ce désir se cache souvent des peurs plus profondes : la peur d'être jugé, critiqué, pris en faute...

LE PERFECTIONISME EST UN FREIN PUISSANT À LA RÉUSSITE DE VOTRE ENTREPRISE



Sachez que si vous vous programmez à être parfait.e :

- vous vous infligez une pression énorme et irréaliste
- vous bridez votre progression
- vous nourrissez la procrastination et l'insatisfaction chronique
- vous entretenez votre manque d'estime personnelle



EXERCICE

Je réalise des actions parfaitement imparfaites



Je confronte rapidement mon produit ou service à mon marché, je n'attends plus



Je fais évoluer mon produit ou service par la suite pour répondre aux besoins de mon client idéal



J'arrête de relire sans cesse mes contenus, mails et tout autre support en boucle pour traquer la moindre faute



Je relativise quand je fais des erreurs car elles font partie de mon apprentissage, elles ne définissent pas qui je suis ni ce que je veux



Je mets mon égo de côté et je me concentre sur le besoin de mon client. Je ne passe pas trop de temps sur une tâche à faible valeur ajoutée



Je m'assure que mes actions ont pour objectif de satisfaire le besoin d'un client et je m'en tiens à cet objectif



Je prends le temps de célébrer chaque action terminée et d'en mesurer la valeur



Je délaisse les détails sans valeur et vais à l'essentiel



J'ai des objectifs clairement définis, réalistes, ambitieux et mesurables



J'accepte de ne pas être parfait et de ne pas faire des actions parfaites car je suis dans une logique constante d'amélioration

02. MANQUER DE CLARTÉ SUR SA VISION ET SES OBJECTIFS

Il n'y a rien de pire que d'être dans le flou, de ne pas savoir où on va, de papillonner...

LE MANQUE DE CLARTÉ CONDUIT GÉNÉRALEMENT À L'ÉPARPILLEMENT ET ALIMENTE DOUTES, STRESS ET PEURS DE L'AVENIR.

Il faut savoir que le cerveau aime la précision. Il est indispensable de clarifier sa vision et ses objectifs pour se conditionner mentalement puis stratégiquement.

AVOIR UNE VISION PRÉCISE C'EST COMME RENTRER L'ADRESSE DANS VOTRE GPS



C'est votre vision qui vous permettra de garder le cap en cas de coups durs, de démotivation.

L'idée étant de partir d'une vision globale à long terme et de la décliner en objectifs précis à court terme.

Une fois le cap fixé, il sera plus facile de décliner un plan d'actions concret



EXERCICE

Je fixe le cap et prépare l'avenir

MA VISION À 1/3/5 ANS :

- Écrivez ici

MES OBJECTIFS À 6 MOIS/1 AN :

- Écrivez ici

MON PLAN D'ACTION :

- Écrivez ici

03. SE COMPARER

" Il y a trop de concurrence sur ce marché, je ne fais pas le poids "
"Pourquoi mes concurrents y arrivent et pas moi? "
"Ils ont l'air de s'éclater, de vivre aisément de leur activité alors que moi..."

COMBIEN DE TEMPS PASSEZ-VOUS À VOUS COMPARER AUX AUTRES ?
SUR CE QU'ILS FONT ? CE QU'ILS ONT ? CE QU'ILS SONT ?

De nombreux d'entrepreneurs accordent trop de crédit à ce qu'ils imaginent de la vie de leur concurrent. Le problème c'est qu'ils ne savent rien de leur réalité.

Ils comparent leur "réalité" avec la "fiction" de ces entrepreneurs.

LA COMPARAISON ENTRETIENT LA DÉVALORISATION ET LE MANQUE DE CONFIANCE EN SOI



A force de se comparer on perd le cap, le sens de notre mission, la motivation et on finit par procrastiner, s'auto-flageller, et parfois par abandonner son activité qui pourtant nous tenait tant à coeur.

Restez focus sur votre propre course !

Quitte à observer ce que font les autres, inspirez-vous mais gardez le cap sur votre unicité.



EXERCICE

Je me concentre sur ma propre course

JE FAIS MON BILAN PERSONNEL

MES ACCOMPLISSEMENTS :

- Écrivez ici

MES RÉUSSITES :

- Écrivez ici

MES PROGRÈS :

- Écrivez ici

04. VOULOIR RESSEMBLER À TOUT LE MONDE

Le gros piège dans lequel on tombe systématiquement quand on veut se lancer : vouloir faire comme les autres !

JE PLAIDE COUPABLE ! JE L'AI FAIT MOI AUSSI.

J'EN AI PASSÉ DU TEMPS À SCROLLER LES SITES INTERNET DE MES POTENTIELS CONCURRENTS, À ÉPLUCHER LEURS OFFRES...

Le problème ?

Non seulement on se compare (négativement bien sûr !), mais en plus on passe à côté du plus important : son identité !

CE QUE LES GENS ACHÈTENT, CE N'EST PAS CE QUE VOUS FAITES,
MAIS POURQUOI VOUS LE FAITES



Comme le dit Simon Sinek, le plus important est de vous connecter à votre POURQUOI.

Pour cela, il est nécessaire de clarifier vos valeurs, votre mission et votre identité.

Se reconnecter à sa puissance personnelle sera source de motivation et vous permettra d'être unique, authentique et donc, attirant.

C'est la base du personal branding.

Retrouvez-moi sur youdomarketing.com !



EXERCICE

Je travaille mon personal branding

JE ME RECONNECTE À MON IDENTITÉ PROFONDE

MA MISSION EST :

- Écrivez ici

MES VALEURS SONT :

- Écrivez ici

JE SUIS UNIQUE PARCE QUE... :

- Écrivez ici

05. NE PAS SE SENTIR LÉGITIME

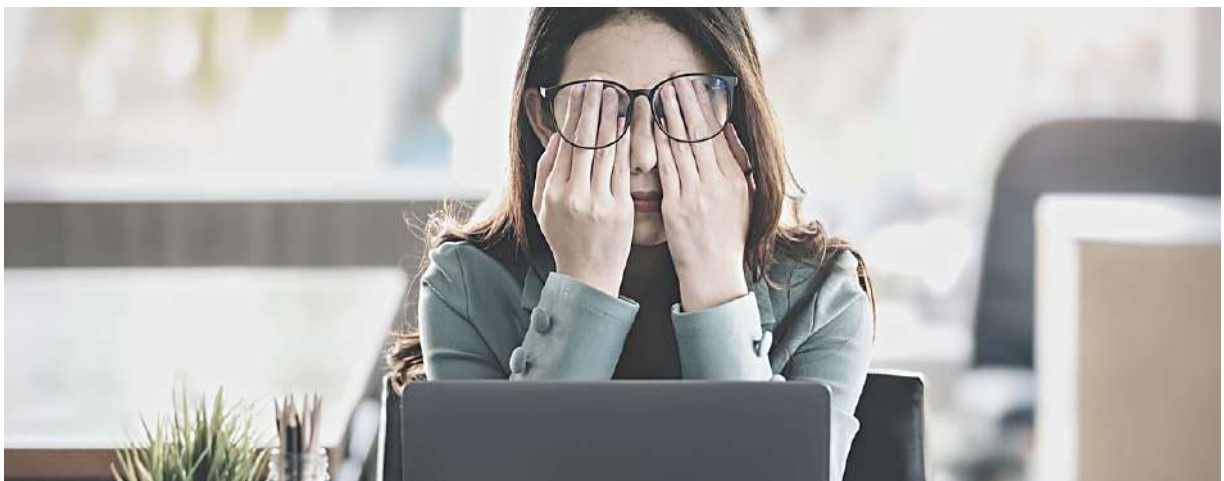
Le syndrome de l'imposteur vous connaissez ?

C'est cette forme de doute qui consiste à amoindrir tout accomplissement personnel et à attribuer le mérite et le succès à des causes extérieures à soi (la chance, les relations, les circonstances particulières).

VOUS VOUS SENTEZ ILLÉGITIME, PARFOIS MÊME EN DÉPIT DE VOTRE SUCCÈS. ET VOUS DOUTEZ, VOUS DOUTEZ, VOUS DOUTEZ SANS ARRÊT.

Ce qui vous maintient dans une anxiété permanente, et peut vous empêcher de passer à l'action.

1 ENTREPRENEUR SUR 5 EST CONCERNÉ PAR LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR



Quand vous démarrez une activité entrepreneuriale ou que vous envisagez de le faire, vous êtes très souvent confronté à ce syndrome puisque vous développez de nouvelles compétences, vous percevez l'écart entre ce que vous savez / savez faire et ce qu'il vous reste à apprendre.

Quand vous vous laissez envahir par ce sentiment et que vous ne le guérissez pas, vous vous découragez et vous abandonnez...

Il est donc nécessaire de renforcer sa confiance et son estime de soi.

Retrouvez-moi sur youdomarketing.com !



EXERCICE

J'identifie mes forces & ressources

JE LISTE MES TALENTS

MES QUALITÉS :

- Écrivez ici

MES COMPÉTENCES :

- Écrivez ici

MES CAPACITÉS :

- Écrivez ici

06. VOULOIR AIDER / SERVIR TOUT LE MONDE

De nombreux entrepreneurs veulent attirer un maximum de clients, proposer des offres larges et variées.

J'ai vu ce scénario tellement de fois avec mes clients, alors que c'est une des clés de l'échec, même si cela semble contre-intuitif ! Faire des choix semble difficile car on a l'impression de s'enfermer et de passer à côté d'opportunités.

LA RÉALITÉ C'EST QU'EN NE CIBLANT PAS SES CLIENTS, EN S'ADRESSANT À TOUT LE MONDE, ON NE TOUCHE FINALEMENT PERSONNE !

De plus, on s'éparpille vraiment et on ne sait plus où donner de la tête quand il devient question de communiquer sur son offre, sur ses solutions...

SI TU PARLES À TOUT LE MONDE, TU NE PARLES À PERSONNE



Il est donc important de définir clairement son projet, son positionnement, son avatar, son offre (service/produit) et donc sa promesse.



EXERCICE

Je prends position

JE ME POSITIONNE SUR MON MARCHÉ

MON CLIENT IDÉAL EST :

- Écrivez ici

MON MESSAGE UNIQUE EST :

- Écrivez ici

EN QUOI MA SOLUTION RÉPOND AU BESOIN DE MON CLIENT :

- Écrivez ici



J'espère que cela t'as plu...

POUR ALLER PLUS LOIN...

Si tu sens qu'il est maintenant temps pour toi de passer au niveau supérieur, d'avoir quelqu'un à tes côtés qui va t'aider à avancer avec confiance et sérénité dans ton aventure entrepreneuriale, je t'invite à réserver un appel gratuit avec moi en cliquant ici :

APPEL GRATUIT !

DURANT CET APPEL, NOUS ALLONS FAIRE LE POINT SUR TA SITUATION, LÀ OÙ TU EN ES, CE QUI TE POSE PROBLÈME ET CE DONT TU AS BESOIN POUR RÉUSSIR RAPIDEMENT.

**N'hésite pas et profite de cette session,
tu repartiras avec des clés pour avancer !**

REJOINS-MOI SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



laurence@youdomarketing.com

