

Les 7 étapes pour construire une machine commerciale performante

Ton guide de diagnostic

Fais le point sur ton business — honnêtement.

SUCCESS DEVELOPER | CARMEN BARBERA

Coach Business | successdeveloper.fr/carmen

Ce guide est fait pour toi.

Si tu vends une expertise et que tu sens que ton business ne reflète pas encore ce que tu vaudrais vraiment, tu es exactement au bon endroit.

La plupart des entrepreneurs qui plafonnent ne manquent pas de talent. Ils manquent de système. Ils traitent les symptômes sans jamais s'attaquer à la vraie cause.

Ce guide te propose de faire un diagnostic honnête de ton business à travers 7 étapes clés. Pour chaque étape, pose-toi les questions. Réponds franchement. Ce que tu découvriras te donnera plus de clarté que des mois de travail en solitaire.

ETAPE 01

La Destination — Tu sais où tu vas ?

La base de la base. Sans destination claire, ta machine ne sert à rien.

- A quel point tu as défini la destination idéale de ton business ?
- Tu sais précisément combien tu veux gagner, dans combien de temps, et pourquoi ?
- La vie que tu veux derrière ce business, tu l'as vraiment dessinée ?
- À quoi va servir cette machine ? Tu veux aller où avec elle ?
- Ton business actuel t'emmène vraiment là où tu veux aller, ou tu as construit une voiture de course alors que tu voulais faire un safari ?

Ex. J'ai construit une voiture de course décapotable alors qu'en fait ce que je voulais vraiment, c'était faire un safari en Afrique.

ETAPE 02

Le Véhicule — Ton offre est-elle à la hauteur ?

Ton offre est le moteur de ta machine. Si elle est mal construite, tout le reste tourne dans le vide.

- À quel point ton offre est pensée pour atteindre tes objectifs ET ceux de tes clients ?
- Elle te permet de bien gagner ta vie sans dépendre uniquement de ton temps ?
- Ton offre est-elle scalable, ou vendre plus te coûte autant d'énergie que la première fois ?
- Elle a de la valeur aux yeux de tes clients, ou tu dois justifier ton prix à chaque fois ?
- Tu la vends aux bons clients, ceux qui ont vraiment le problème que tu résous ?
- Tu vends un résultat concret, ou juste ta compétence ?

ETAPE 03

Le Marketing — Tu seduises ton client ideal ?

Avoir la meilleure offre du monde ne sert a rien si personne ne la voit.

- A quel point tu es capable de rendre ton offre irresistible aux yeux du bon client ?
- Tu sais attirer le bon client au bon moment, ou tu parles a tout le monde et tu touches personne ?
- Quels leviers tu utilises pour faire connaitre ton offre, et sont-ils coherents entre eux ?
- Ton message marketing reflete-il vraiment ce que tu vends et a qui ?
- Ta presence en ligne donne confiance, ou elle seme le doute ?
- A quel point tu es coherent-e sur tous tes canaux de communication ?

ETAPE 04

La Strategie Globale — Tu connectes tous les points ?

C'est ton GPS. Sans lui, tu avances vite, mais dans la mauvaise direction.

- A quel point tu sais connecter ta destination, ton offre et ton marketing en un seul systeme coherent ?
- Tu as une route claire vers le succes de ta boite, ou tu avances au feeling ?
- Chaque action que tu fais aujourd'hui te rapproche de ta destination, ou tu tournes en rond ?
- Tu as quelqu'un dans ta vie qui t'aide a voir ce que tu ne vois pas toi-meme ?

Le point commun de tous ceux qui reussissent : ils se font accompagner pour construire cette strategie. Les grands sportifs, les CEO, les entrepreneurs qui passent un cap, aucun n'y arrive seul.

ETAPE 05

La Machine — Ca tourne sans toi ?

C'est ce qui va assurer la delivrabilite de ton offre sur le long terme, sans t'epuiser.

- A quel point tu es capable de delivrer ton offre au plus haut niveau sans compromettre ton energie ni ton temps ?
- Des que tu décroches, tout s'arrete, ou ton business continue de tourner ?
- Tu as des systemes, des automatisations, des processus en place, ou tout repose encore sur toi ?
- Tu pourrais etre malade une semaine sans que ton CA s'effondre ?
- Ton organisation actuelle te permet-elle de tenir dans la duree, ou tu cours vers le burn-out ?

ETAPE 06

Le Pilotage — Tu decides avec des chiffres ?

Fini le pilotage a l'instinct. Les entrepreneurs qui passent un cap savent exactement ou ils en sont.

- A quel point tu es capable de progresser d'1% chaque jour vers ta destination ?
 - Tu pilotes ton business a la data, ou au doigt mouille ?
 - Tu as un tableau de bord clair avec tes indicateurs cles, ou tu decouvres ton CA a la fin du mois ?
 - Tu sais precisement ce qui fonctionne dans ton business et ce qui te coute de l'argent sans retour ?
 - Tes decisions sont basees sur des chiffres reels, ou sur des impressions et des emotions ?
-

ETAPE 07

L'Environnement — Tu joues dans la bonne cour ?

L'incubation de ton projet depend en grande partie de l'environnement dans lequel tu evolues.

- A quel point tu as construit l'environnement qui t'amene a ta destination ?
 - Tu t'entoures de personnes qui ont deja ce que tu veux, ou tu es le/la plus ambitieux·se de ton entourage ?
 - Ton cercle proche te tire vers le haut, ou vers le bas ?
 - Tu as acces a des pairs, des mentors, des personnes qui comprennent vraiment ce que tu vis ?
 - Les entrepreneurs qui passent un cap ne le font jamais seuls. Tu as les bonnes personnes autour de toi ?
-

Et maintenant ?

Tu viens de faire quelque chose que beaucoup d'entrepreneurs n'ont jamais pris le temps de faire : regarder leur business en face, sans filtre.

Si en lisant ces questions tu as ressenti un pincement, un "aie, c'est exactement la que ca coince", c'est une bonne nouvelle. Ca veut dire que le probleme est identifie. Et un probleme identifie, c'est a moitie resolu.

La vraie question maintenant : est-ce que tu veux continuer a chercher seul·e, ou est-ce que tu veux construire ce systeme avec quelqu'un qui l'a deja fait ?

Reserve ton audit offert 30 minutes pour identifier exactement ce qui bloque et comment en sortir.

successdeveloper.fr/carmen | [@carmen.barbera](https://twitter.com/carmen.barbera)