

LES 7 ERREURS INVISIBLES

QUI BLOQUENT 90% DES
ENTREPRENEURES



S A R A H V A S S E U R

CE QUI M'A MENÉE À ÉCRIRE CET EBOOK

Quand j'ai lancé mon business, les deux premières années ont été particulièrement compliquées. *Je travaillais beaucoup, je testais des stratégies, je me formais en permanence, sans résultat.*

Le rêve de liberté financière qui m'avait poussée à me lancer s'était peu à peu transformé en une réalité beaucoup plus dure : travailler énormément, pour gagner presque rien.

Puis un jour, j'ai décidé de mettre à profit mes années d'étude en psychologie pour analyser ce qui bloquait réellement dans mon business. À partir de là, mon activité a commencé à évoluer beaucoup plus rapidement.

Depuis bientôt 3 ans, j'accompagne des personnes dans leur évolution et j'ai observé les mêmes mécanismes revenir encore et encore.

J'ai réalisé que beaucoup d'entrepreneures faisaient exactement les mêmes erreurs sans s'en rendre compte (*les mêmes erreurs qui m'ont bloquées mes 2 premières années d'entrepreneuriat*).

Peut-être que c'est aussi ce que tu vis aujourd'hui : tu travailles beaucoup, mais ton business n'évolue pas vraiment.

C'est pour cette raison que j'ai écrit cet ebook : te partager les 7 erreurs invisibles qui bloquent la majorité des entrepreneures.



Si ton business n'évolue pas autant que tu le voudrais malgré tous tes efforts, certaines de ces erreurs en sont peut-être la cause...

Erreur 1

TU PRENDS DES DÉCISIONS ÉMOTIONNELLES

Beaucoup d'entrepreneures pensent prendre des décisions rationnelles.

En réalité, tu prends souvent des décisions pour réduire une émotion inconfortable : le doute, l'incertitude ou la peur.

Au lieu de décider en fonction de ce qui est réellement le plus pertinent sur le long terme, tu peux parfois décider surtout pour soulager un inconfort immédiat.

Par exemple, lorsqu'il s'agit de fixer tes tarifs, tu ne choisis pas toujours ton prix de manière stratégique.

Tu choisis souvent un tarif qui te semble plus rassurant émotionnellement. Tu te dis peut-être :

"Si je mets ce prix-là, les gens vont peut-être me trouver trop chère."

"Je ne veux pas que les gens pensent que je me surestime."

"Si j'augmente trop, je risque d'avoir moins de clientes."

Alors tu fixes un tarif plus bas que celui que tu voulais réellement au départ.

Sur le moment, tu as l'impression de réduire le risque et d'éviter le jugement.

Mais en réalité, la décision est surtout prise pour te protéger d'un inconfort émotionnel : la peur d'être jugée, la peur du rejet ou la peur de ne pas vendre.

Et ce type de décision finit souvent par te maintenir dans des résultats plus bas que ceux que tu pourrais réellement atteindre.

Erreur 2

TU DEVIENS CONSERVATRICE

Quand tu commences enfin à obtenir quelques résultats (des premiers clients, un peu de chiffre d'affaires, un peu de visibilité...), tu peux progressivement devenir plus conservatrice dans tes décisions.

Au lieu de chercher à développer davantage ton activité, tu commences surtout à vouloir préserver ce que tu as déjà réussi à construire.

La peur de perdre ce qui a été créé peut alors prendre le dessus. Tu hésites davantage à prendre des initiatives, à tester de nouvelles choses ou à faire évoluer ton business.

Par exemple, tu peux réaliser qu'une réorientation de niche ou de positionnement pourrait te permettre d'aller beaucoup plus loin sur le long terme : attirer de meilleurs clients, proposer des offres plus fortes ou te différencier davantage.

Mais au moment de prendre cette décision, une peur apparaît : celle de perdre les personnes qui te suivent déjà, de déstabiliser ta clientèle actuelle ou de repartir un peu dans l'inconnu.

Alors, plutôt que de faire évoluer ton positionnement, tu préfères rester dans ce que tu fais déjà, même si tu sens au fond que ce n'est plus forcément la direction la plus pertinente pour la suite de ton business.

Sur le moment, ce genre de décision semble plus rassurant, car elle te permet de conserver ce qui existe déjà.

Mais elle peut aussi t'empêcher de prendre les décisions qui permettraient réellement à ton activité de passer un cap.

Erreur 3

TU AS UNE VISION LIMITÉE DE TOI-MÊME

La façon dont tu te perçois influence beaucoup plus tes décisions et tes comportements que tu ne l'imagines.

L'image que tu as de toi-même (ton niveau de confiance, la place que tu penses mériter ou le type d'entrepreneure que tu crois être) va naturellement guider la manière dont tu agis dans ton business.

Sans même t'en rendre compte, tu prends souvent des décisions, tu fixes tes objectifs et tu agis en cohérence avec cette image intérieure.

Et si cette vision de toi-même est encore limitée, elle peut inconsciemment t'empêcher de prendre certaines décisions qui pourraient pourtant faire évoluer ton activité.

Par exemple, si au fond de toi tu penses que tu n'es pas vraiment capable de générer beaucoup d'argent avec ton activité, cette idée peut influencer tes décisions sans que tu t'en rendes compte.

Tu peux par exemple hésiter à te rendre plus visible, à assumer davantage ton expertise ou à proposer des offres plus ambitieuses, simplement parce qu'une partie de toi pense que ce niveau de réussite n'est pas vraiment pour toi.

Souvent, cela vient d'une image de soi qui s'est construite avec le temps et qui influence inconsciemment la manière dont tu penses, décides et agis dans ton business.

Et tant que cette perception de toi-même reste la même, tes décisions et tes comportements ont naturellement tendance à rester dans les limites de ce que tu crois possible pour toi (et donc, tes résultats aussi).

Erreur 4

TES STANDARD SONT TROP BAS

Dans ton business, ce que tu considères comme “normal” ou “acceptable” influence directement tes résultats.

Tes standards représentent le niveau de résultats, de fonctionnement ou d'exigence que tu tolères dans ton activité.

Si tes standards sont encore bas, tu peux sans t'en rendre compte accepter des situations qui ne devraient plus l'être : des résultats qui stagnent, un manque de structure dans ton travail ou une progression beaucoup plus lente que ce que ton potentiel pourrait réellement permettre.

Et lorsque certaines situations deviennent habituelles, elles finissent par sembler normales, même si elles limitent en réalité le développement de ton business.

Par exemple, si depuis plusieurs mois ton chiffre d'affaires tourne autour du même niveau, tu peux finir par considérer cette situation comme normale.

Même si tu aimerais gagner davantage, tu peux inconsciemment organiser ton activité d'une manière qui maintient ce niveau : tu fixes des objectifs proches de ce que tu fais déjà, tu ne changes pas vraiment ta manière de fonctionner et tu acceptes que la situation reste comme elle est.

Petit à petit, ce qui devrait être un palier temporaire devient alors un plafond que tu tolères, simplement parce que tu t'y es habituée.

Lorsque certains résultats ou certaines situations deviennent “normales” pour toi, tes décisions et ta manière de travailler ont naturellement tendance à rester alignées avec ce niveau.

Erreur 5

TU RÉPÈTES LES MÊMES SCHÉMAS

Dans ton business, beaucoup de décisions et de comportements ne sont pas entièrement conscients.

Avec le temps, tu développes certaines façons de réagir, de travailler et de prendre des décisions qui finissent par devenir automatiques.

Sans t'en rendre compte, tu peux alors reproduire les mêmes schémas dans différentes situations : la manière dont tu lances tes projets, dont tu réagis quand les résultats tardent à venir ou dont tu gères les périodes de doute.

Et même si les contextes changent, ces schémas peuvent continuer à se répéter, ce qui finit souvent par produire les mêmes types de résultats dans ton activité.

Par exemple, à chaque fois qu'une action ne donne pas les résultats espérés, tu peux avoir tendance à changer quelque chose dans ta manière de faire.

Tu modifies ta stratégie, ton offre, ton contenu ou ta manière de communiquer, en pensant simplement essayer de t'améliorer.

Sur le moment, cela semble logique : si quelque chose ne fonctionne pas, tu te dis qu'il faut ajuster ou tester autre chose.

Mais parfois, ces changements ne viennent pas d'une vraie analyse stratégique, mais plutôt d'une réaction à l'échec ou à la frustration.

Sans t'en rendre compte, ce fonctionnement peut devenir un schéma répétitif : chaque difficulté entraîne un nouveau changement, ce qui empêche certaines actions d'avoir réellement le temps de produire des résultats.

Et tant que ce mécanisme reste en place, tu peux avoir l'impression d'avancer, alors que tu recommences simplement le même cycle sous une autre forme.

Erreur 6

TU N'AS PAS ENCORE DÉVELOPPÉ TA MATURITÉ ENTREPRENEURIALE

Dans un business, la manière dont tu t'organises, prends tes décisions et passes à l'action joue un rôle énorme dans tes résultats.

La maturité entrepreneuriale consiste progressivement à apprendre à agir de manière plus structurée, plus stratégique et plus efficace dans ton activité.

Mais lorsque cette maturité n'est pas encore développée, il est facile de passer beaucoup de temps sur des tâches secondaires ou sur des actions qui donnent l'impression d'avancer... sans réellement faire progresser le business.

Par exemple, tu peux passer beaucoup de temps à travailler sur ton business : améliorer ton site, retravailler ton logo, préparer du contenu, organiser tes idées ou réfléchir à de nouvelles stratégies.

Toutes ces actions donnent l'impression d'être productive et de faire avancer ton activité.

Mais pendant ce temps, certaines actions plus importantes continuent d'être repoussées : parler de ton offre, proposer ton accompagnement, chercher activement des clientes ou prendre des décisions qui pourraient réellement faire évoluer ton business.

Souvent, c'est simplement une manière de fonctionner qui s'est installée avec le temps : certaines actions deviennent plus naturelles que d'autres, surtout lorsqu'elles semblent plus confortables ou moins exposées.

Et lorsque ces habitudes guident l'organisation et les décisions dans ton business, elles peuvent finir par ralentir ta progression sans que tu t'en rendes vraiment compte.

Erreur 7

TU ES STRATÉGIQUEMENT INCOHÉRENTE

Dans un business, les décisions stratégiques devraient normalement être alignées avec les objectifs que tu veux atteindre.

Mais il arrive souvent qu'il y ait un décalage entre ce qu'une entrepreneure dit vouloir construire... et les décisions qu'elle prend réellement dans son activité.

Par exemple, tu peux avoir l'objectif de générer 10 000 euros par mois avec ton activité.

Mais dans le même temps, certaines décisions que tu prends dans ton business restent adaptées à un niveau bien plus bas : ton offre, ton modèle économique ou la manière dont tu structures ton activité.

Sans t'en rendre compte, tes choix stratégiques ne sont alors pas réellement alignés avec l'objectif que tu veux atteindre.

Tu continues simplement à fonctionner avec un modèle qui correspond au niveau où tu te trouves déjà.

En réalité, un business évolue rarement au-delà de la cohérence de ses décisions.

Si tes objectifs visent un certain niveau, mais que tes choix stratégiques restent alignés avec un niveau plus bas, ton activité aura naturellement tendance à rester à cet endroit.

Car ce ne sont pas seulement tes ambitions qui déterminent tes résultats, ce sont surtout les décisions qui structurent ton business au quotidien.

Et c'est justement pour cette raison que beaucoup d'entrepreneurs restent bloqués pendant des mois, parfois des années.

*Si tu t'es reconnue dans plusieurs de ces erreurs, c'est normal.
La plupart des entrepreneures ne stagnent pas par manque de
travail ou de motivation.*

*Elles stagnent simplement parce qu'elles essaient de résoudre
seules des mécanismes qu'elles ne voient pas toujours
clairement elles-mêmes.*

*Et c'est là que beaucoup restent bloquées pendant des mois,
parfois des années.*

*Parce qu'on pense souvent que la solution est de travailler plus,
de tester plus de stratégies et de se former encore davantage.*

*Mais à un certain moment, le problème n'est plus l'information.
Le problème, c'est le fonctionnement qui guide tes décisions
dans ton business.*

***Et c'est exactement ce qui se cache derrière la dernière erreur
bonus, finalement la plus importante de toute....***

Erreur 8 (bonus)

TU ESSAIES D'AVANCER SEULE

Les erreurs que nous venons de voir apparaissent simplement parce que l'on essaie d'avancer seule.

Quand on construit son business seule, on est souvent confrontée à une limite assez naturelle : notre propre manière de penser, de décider et d'agir.

Même en continuant à se former, il devient parfois difficile de voir certains mécanismes ou certains schémas qui influencent nos résultats.

Beaucoup d'entrepreneures choisissent d'avancer seules pour éviter de dépenser de l'argent dans un accompagnement.

Sur le moment, ça semble être la décision la plus raisonnable.

Mais avec le temps, cette décision peut parfois coûter bien plus cher : en temps, en opportunités, en énergie, et parfois même en confiance en soi lorsque les résultats tardent à évoluer.

Certaines finissent alors par s'habituer à stagner, ou par se décourager et abandonner.

Si tu t'es reconnue dans certaines de ces erreurs et que tu veux vraiment faire évoluer les revenus de ton business et passer au niveau supérieur, tu peux découvrir mon coaching privé et candidater en cliquant ici :



Je lirai personnellement ta candidature et je reviendrai vers toi pour te dire si cet accompagnement est réellement pertinent pour ta situation.