



Bienvenue dans la **Déclic News**

Hello Caro !

Nous entamons une nouvelle semaine et je t'annonce officiellement qu'il reste **36 jours avant noël** 🎄 (décompte officiel de mon petit coach qui me fait le rapport chaque matin).

Bon, sinon cette semaine j'ai préparé mes **objectifs financiers pour 2025** et réévalué les tarifs de mes offres de coaching individuel et collectif.

Ce n'est pas toujours évident ni confortable de **parler d'argent**, mais comme dit ma business friend préférée "Non, ARGENT ce n'est pas un gros mot !".

Alors aujourd'hui je sors de ma zone de confort pour te parler d'argent, et de **la valeur de tes offres**, la valeur financière mais également la **valeur perçue**, ce qu'elle apporte à tes clients et l'importance de **ton unicité**.

Are you ready ??



"Quand tu es entrepreneur et que tu dois fixer tes prix"

Entrons donc dans le vif du sujet !

Je t'ai préparé **5 questions** que je me suis également posées afin de garantir leur efficacité (je suis partisane du "je fais ce que je dis").

Tu peux te poser, prendre de quoi écrire et consacrer le temps nécessaire à ces questions importantes qui vont te permettre d'**être au clair avec tes offres**, ce qu'elles apportent à tes clients et leur prix, pour pouvoir en parler plus facilement à tes prospects ou lors d'évènements professionnels.

1) Quels sont mes coûts et investissements liés à chaque prestation ?

On est d'accord c'est la question la moins glamour, mais elle est essentielle pour poser une base minimale.

Tu vas noter dedans le temps passé, les ressources utilisées, tes formations, les outils que tu utilises, afin de chiffrer ce que chaque prestation te coûte, histoire de ne pas travailler à perte (juste ça...)

Pour le temps, si ça t'aide tu peux définir un taux horaire qui prend en compte les charges que tu auras à payer, pour évaluer la marge dont tu as besoin pour vivre de ton activité. (et pas juste donner des sous à l'Etat !)

2) Quelles sont mes attentes financières ?

Là il faut te projeter, peut-être as tu déjà fait un bilan prévisionnel qui te permet d'estimer le nombre de prestations que tu dois vendre chaque année / mois ?

Le prix de tes prestations déterminera le nombre de clients à trouver sur l'année qui arrive et donc d'établir une stratégie de prospection pour les trouver (mais là je m'égare !)

3) Quelle valeur mes clients retirent-ils de mes prestations ?

Cette question soulève une autre question : demandes tu des feedback à tes clients ?

Si ta réponse est "non", tu sais ce qu'il te reste à faire 😊 (RDV au PS 1 à la fin de ce mail)

Si la réponse est oui, tu vas pouvoir t'appuyer dessus : note les résultats tangibles, concrets, les objectifs atteints, ainsi que les résultats intangibles, comme la confiance, le bien être, la clarté qu'ils ont acquis grâce à tes prestations.

4) Quelle est la valeur ajoutée de mon approche unique ?

Tu fais peut-être un métier que beaucoup d'autres font, mais tu as ta propre façon de le faire, tu as construit des offres uniques pour tes clients de cœur, qui apportent donc une valeur unique, et ça, c'est précieux.

Pense à ce qui te distingue des autres, ta sensibilité, tes valeurs, tes ressources et capacités qui te permettent de mettre au service de tes clients ton professionnalisme et ta singularité.

Que tu proposes des prestations individuelles ou collectives, fais ressortir ce qui fait que ce que tu apportes, personne d'autre ne peut le faire.

// Les questions 3 et 4 ne vont pas te donner de chiffres exacts, mais à toi d'évaluer la valeur de tout ce que tu apportes, en restant aligné.e avec tes valeurs, le but n'est pas de surévaluer tes prix, mais bien que tu sois à l'aise pour en parler et justifier de leur

montant en cas d'objection. \\

5) Mes tarifs actuels reflètent ils mon expertise et mon évolution professionnelle ?

Tu es forcément passé par l'étape de fixer tes prix quand tu t'es lancé.e, mais as tu fais une mise à jour récemment ?

Si cela fait plus d'un an que tu t'es lancé.e dans l'aventure entrepreneuriale tu as sûrement suivi des formations, pratiqué avec tes premiers clients, développé de nouvelles techniques, affiné ton positionnement, fait évoluer tes offres... Alors peut-être que c'est le bon moment pour faire le point sur tout ça et proposer des prix adaptés à ta situation actuelle !

Voilà on arrive au bout des 5 questions 🤘. J'espère qu'elles vont te permettre d'avancer sur cette partie pas toujours évidente à travailler seul.e.

Comme je te le disais au début, **mes tarifs évoluent en janvier 2025**, sur le Déclic Coaching (accompagnement individuel) et sur le Déclic Team, (accompagnement collectif).

Mais tu peux encore bénéficier de ces 2 accompagnements aux tarifs actuels !

- **Il reste seulement 3 places pour les accompagnements individuels !** Si tu démarres ton Déclic Coaching **avant le 31 décembre** tu paieras **1 390.00 €** (payable en 5 fois). Et bien sûr tu recevras ton Déclic Book offert !
- **La déclic Team revient pour 2 dates en 2025**, et les **2 premiers inscrits** (sur l'une des deux dates) **paieront le prix actuel : 590.00 €**, pour une Déclic Team encore améliorée pour encore plus d'impact et de passages à l'action.
- Les dates des prochaines sessions :

Du 13/01/2025 au 03/03/2025

Du 10/03/2025 au 28/04/2025

Tu es intéressé.e et tu veux en savoir plus ? ?

Réserve ton Déclic Call OFFERT, on papote ensemble de tes problématiques et de ce que le coaching va t'apporter.

Je réserve mon Déclic Call

Je m'arrête là pour aujourd'hui, comme d'habitude je suis toujours ravie de discuter avec vous sur chaque numéro, donc si tu as envie, il te suffit de répondre à ce mail pour

me partager tes impressions.

Je te souhaite une belle semaine Caro et à bientôt.

Caro ☺

PS 1 : Si tu n'étais pas encore abonné.e à la Déclic News il y a quelques semaines et que le sujet de la valeur te parle, je te propose de lire le numéro dans lequel je te partageais mes astuces pour donner de la valeur à ce que tu fais, hors partie financière (j'étais pas encore prête à ce moment là ! 😊)

PS 2 : nous avons dépassé les 100 abonnements à la Déclic News que j'ai créée cet été, et comme j'aime fêter les petites victoires, je te la partage ici !

PS 3 : La newsletter t'a plu ? Invite un entrepreneur qui a besoin de lire ce genre de contenu, ça lui sera profitable, et je me ferai un plaisir de l'accueillir !

Tu peux lui transmettre ce lien : [REJOINS LA DECLIC NEWS](#)



Coach professionnelle, j'accompagne les entrepreneurs
qui ont pour mission d'accompagner l'humain.
Devient l'**accompagnant confiant, aligné et authentique**
que tes clients méritent.



Tu reçois ce mail car tu as souhaité recevoir la Déclic News ou toute autre ressource que j'ai mis à ta disposition. Tu peux te désabonner à tout moment en cliquant ci-dessous. Tes données ne seront ni utilisées à des fins autres que l'envoi de mes mails, ni transférées à des tiers

[Se désabonner | Gestion de l'abonnement](#)
Ajoutez votre adresse postale ici !

MailPoet