



Bienvenue dans la



Décllic News

La newsletter pleine de valeur dédiée aux entrepreneurs

hello Caro !!!!!

J'espère que tu vas bien, que les fêtes se sont bien passées, que la pause a été bonne (si tu en as fait une !) et surtout, que tu es **au taquet pour démarrer l'année !**

La semaine dernière c'était mon anniversaire, et je t'avoue que cette période me rend joyeuse, même si je ne fais rien de particulier pour le célébrer.

Cette année, j'ai pris **ma journée pour moi**, j'ai fait des choses qui me plaisait, j'ai reçu des messages et des petites attentions qui m'ont fait **chaud au cœur**, et ça me suffit.



Framboise - Pistache: le combo gagnant !

Mais bref, tu n'es pas là pour que je te raconte ma vie, alors parlons de ce qui m'apparaît comme important de te partager aujourd'hui :

PRIVILEGIER LA QUALITE A LA QUANTITE

Et ce sur **différents aspects** de ta vie d'entrepreneur.e.

Pourquoi ? Oui parce que si je réfléchis sur un sujet c'est qu'il y a une intentionnalité derrière, **sinon autant ne rien dire...**

Et bien parce que je trouve qu'on lit trop souvent et on entend trop que **la réussite est liée au développement massif** - de ses relations, de ses offres, de ses projets, de ses biais de communications...

Et au final qu'est ce qui se passe ? on retrouve **des entrepreneurs tout fatigués**, usés, perdus, dégoutés de l'entrepreneuriat parce qu'ils ont essayé **la diversification au détriment de la qualité**, et de leur **santé mentale et physique**.



Alors pour remédier à ça, ou éviter de tomber dans le panneau, on va aborder l'importance de **privilégier la qualité des actions**, plutôt qu'à la quantité. Ca te dit ? C'est parti !

- **La qualité dans tes relations :**

Quand on **se lance dans l'entrepreneuriat** on a besoin de **se faire connaître**.
On entend partout : "montre toi, sors, connecte -toi avec les autres" et c'est un super bon conseil parce qu'**entreprendre seul c'est vraiment difficile**.

Par contre, ne t'épuise pas avec des centaines de RDV par mois !

Sur ls réseaux sociaux, ce n'est pas parce qu'on te propose des visios à tout va que tu dois toutes les accepter.

Renseigne toi sur la personne, vois si le feeling passe, déjà par message, lis son contenu pour voir si vous partagez des valeurs.

Les visios sont un super moyen de rencontrer du monde, mais aussi le moyen de perdre beaucoup de temps, alors sélectionne !

Les réseaux d'entrepreneurs c'est pareil, il y en a beaucoup, en présentiel, en distanciel... à toi de faire le point en amont sur ce que tu attends d'un réseau, de tes valeurs et de l'énergie que tu es prêt.e à mettre dedans, avant de booker 4 soirées réseaux par semaine.

Ton entourage y passe aussi ! entoure toi de personnes positives qui vont te soutenir même si elles ne vivent pas tes problématiques. Il est nécessaire de prendre ses distances avec les personnes qui vont te saper le moral.

- **La qualité dans tes projets**

On est en début d'année, ça tombe parfaitement bien qu'on aborde le sujet !
(coïncidence ? je ne crois pas ! :D)

On lit partout les bonnes résolutions, les projets qui pullulent comme les cotillons du 31 ! 🥳

l'énergie est au max, l'envie de faire de 2025 une année qui déchire, tout ça tout ça...

Mais à trop s'éparpiller on finit par ne rien accomplir.

Avoir des projets c'est top, avoir l'ambition de se dépasser c'est top aussi, mais se retrouver sur les rotules en avril, non merci.

Comment faire ?

Note tes projets, tous ceux que tu as envie de réaliser, puis classe les par ordre de priorités : ceux qui te tiennent le plus à cœur, ceux dont tu disposes déjà des ressources, ceux qui sont alignés avec tes valeurs et tes besoins (besoins financiers inclus !).

Certains projets te tiennent peut-être beaucoup à cœur mais vont te demander de te former, de trouver un partenaire, d'être mûris... donne leur une **deadline plus éloignée** pour t'y consacrer au bon moment, une fois que les premiers seront réalisés.

- **La qualité dans tes offres**

Avoir pleins d'offres ne t'amènera pas pleins de clients.

Par contre avoir une palette d'offres simple et bien définie te permettra de te démarquer en communiquant efficacement, pour attirer tes clients.

Concentre toi sur des offres :

- - vont parler à ton client de cœur
 - claires, dont tu parleras avec facilité
 - définies, avec une méthode qui te ressemble

Prends l'exemple du choix d'un restaurant : trop de choix tue le choix. Tu vas galérer à choisir pour finalement ne pas réussir à te décider, puis retourner dans un lieu connu pour ces recettes peu variées, mais incontestablement bonnes.

- ***La qualité dans ta communication***

on arrive au point qui m'irrite le plus...

Quand on se lance dans l'entrepreneuriat on peut se faire accompagner par des organismes spécialisés, qui vont nous partager "le guide ultime du jeune entrepreneur", sans y connaître vraiment grand chose au final.

"crée un compte insta, fais un site, imprime des cartes de visites et des flyers, communique dans les groupes facebook, inscris-toi sur linkedin, publie tous les jours, mets toi absolument à la vidéo, et les stories quotidiennes..."

Je suis persuadée que la majorité d'entre vous a déjà entendu ces phrases et s'est prêté à l'exercice... Pour quels résultats ?

Pas grand chose je parie. Une communication délétère, chronophage, qui finit par te dégouter d'entreprendre, qui te met en pleine tête tes craintes, tes blocages, tes peurs, tes lacunes...

Mon conseil : écoute toi !

Communiquer partout ne sert à rien, mais communiquer à ta façon, même via un seul canal te sera bénéfique, tant sur le temps passé, l'énergie déployée que les résultats.

Pour communiquer tu as besoin de savoir pourquoi tu le fais, pour qui, et comment.

Le reste c'est à toi de décider ce qui te convient, pas les injonctions de personnes qui ne sont pas toi.

J'ai pas mal écrit aujourd'hui, si tu es arrivé.e jusqu'ici j'espère que ce premier numéro de l'année t'a plu et que tu vas t'axer plus sur la qualité que sur la quantité !

Pour ma part, en 2025 je m'engage à t'accompagner à travers cette newsletter, ainsi que dans mes offres de coaching à construire des piliers solides pour que tu puisses devenir l'accompagnant confiant, unique et aligné que tu mérites d'être, pour toi et tes clients.

Si tu veux qu'on en parle, réserve ton créneau ci-dessous, c'est offert, ça ne t'engage pas et ça te permet de voir si le coaching peut t'aider à avancer dans tes problématiques.

Je prends mon créneau !

Sur ce je te souhaite un bon lundi, une bonne semaine et je te dis à très vite, sur les réseaux ou dans tes mails :)

Caro 🌻



Je suis Caro, la coach
de tes Déclics





Je t'aide à devenir le pro de l'accompagnement
CONFIANT, UNIQUE et ALIGNÉ
que tes clients méritent

Et toi aussi!

Coach professionnelle certifiée, j'ai développé le Coaching Illustré, pour des Déclics et des ancrages durables

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