

Comment je m'y prends pour gagner des clients et de l'argent en 4 temps

COMMENT GAGNER DE L'ARGENT ? Explication en 4 temps dans cette fiche pratique.

Dernière mise à jour : avril 2017

Commencez par :

TEMPS 1 : JE RÉFLÉCHIS

- Qu'est-ce que j'aime faire ? jardiner ? bricoler ? réparer ? rencontrer des gens ?...
- Qu'est-ce que je sais bien faire ? fabriquer ? gérer ? communiquer ?...
- Qu'est-ce que j'envisage de vendre ?
 - Des produits que je fabrique ? Lesquels ?
 - Des produits que j'achète et revends ?
 - Des services ? Jardinage ? Informatique ? Sécurité ? Restauration ?...
- Dans l'activité que je choisis, à quels clients vais-je m'adresser ? pour m'aider, je regarde la vidéo 3 --> Analyser sa clientèle
- Quelle est mon offre précise et comment vais-je la proposer ? Je regarde la vidéo 5 --> Stratégie commerciale : définir mon offre et mode de distribution
- Quels vont être mes concurrents ? Je regarde la vidéo 4 --> analyser sa concurrence
- Comment je présente mon offre ? Quels sont mes arguments ? Quels exemples puis-je montrer pour donner confiance, pour convaincre et vendre ?

TEMPS 2 : J'IMAGINE

Comment être :

VISIBLE

J'imagine le nom de ma société. Par exemple « Sécuritur », si je veux vendre du gardiennage.

Puis sa signature, par exemple : « Sécuritur, plus proche, plus sûr ».

Son logo.

Ses documents : carte de visite, devis, facture...

REPÉRABLE

J'imagine la décoration de ma voiture, mon site internet, ma page facebook, ma présentation dans les Pages Jaunes, sur Le Bon Coin, l'annuaire Adie, Google adress, Google business...

JOIGNABLE

J'imagine mon annonce sur ma messagerie téléphonique.

COMPÉTITIF

J'imagine :

- Mon argumentaire de vente, à partir des attentes de mes clients (le prix, ou la qualité, ou la rapidité de livraison, ou la fiabilité, ou le service après vente...)
- Mon fichier-clients, qui me permettra de les relancer, de leur faire des propositions de produits/services complémentaires, de les fidéliser.
- Mon flyer distribué dans les boîtes à lettres, ou sur les pare-brise, ou au marché.
- Ma communication : affichette chez les commerçants, annonce dans le bulletin municipal...
- Une manière de mettre mes amis à contribution pour me faire connaître.
- Un dispositif pour transformer mes clients en vendeurs, et qu'ils parlent de moi à leurs amis (carte de parrainage, réductions...)
- Comment faire du buzz : participer à un événement local (marché de Noël, portes ouvertes dans les entreprises...) ou créer mon propre événement (distribution de ballons gonflables personnalisés...)

Et si je veux avoir un point de vente ou un stand sur les marchés, je veille à :

- avoir un bon emplacement
- une belle vitrine ou un beau stand, qui se voit et tranche sur les autres.
- une présentation vendeuse de mes produits et de mes prix.

TEMPS 3 : JE CALCULE

- Le prix auquel je vais vendre mes produits ou mes services. Je regarde d'abord les prix pratiqués par mes concurrents, puis je calcule mon prix de revient, en m'aidant de la vidéo Communication et prix de vente sans oublier tous les coûts de la communication que j'ai imaginé. Ensuite, je fais mes tarifs, en m'assurant que je vais gagner ma vie, sans être trop éloigné de mes concurrents
- Le Chiffre d'Affaires que je vais réaliser, à l'aide de la vidéo 7-> Chiffre d'affaire prévisionnel
- Le plan de financement dont j'ai besoin vidéo 8-> Etablir mon plan de financement prévisionnel
- Et enfin, mon seuil de rentabilité vidéo 9-> comprendre mon seuil de rentabilité
- Voilà : j'ai tout pour me décider à me lancer ou non.

Et si j'y vais, je fais bien attention à suivre chaque mois mes dépenses et mes rentrées pour voir si je dois modifier mes plans, si je peux dépenser plus ou au contraire si je dois faire des économies.

TEMPS 4 : J'ATTAQUE

Si j'ai décidé d'y aller, il me reste à choisir le cadre juridique et fiscal de mon entreprise, individuelle ou micro-entreprise, ou bien société commerciale, EURL, SARL, SASU, SAS, SA. [Voir la fiche pratique](#)

L'Adie peut m'expliquer les avantages/inconvénients de chaque type. Puis, toujours avec l'Adie, je fais l'inventaire des aides que je peux demander, ACCRE (exonération partielle des charges sociales), maintien partiel des allocations chômage, aide financière à la création, prêt d'honneur, prêt de l'Adie...

Enfin, j'attaque, sans jamais oublier que je suis moi-même mon premier vendeur, et que je dois donc :

- bien connaître mon offre et mes concurrents ;
- et surtout, bien traiter mes clients et mes fournisseurs, car le bouche à oreille est ma meilleure publicité et garantie de succès.

