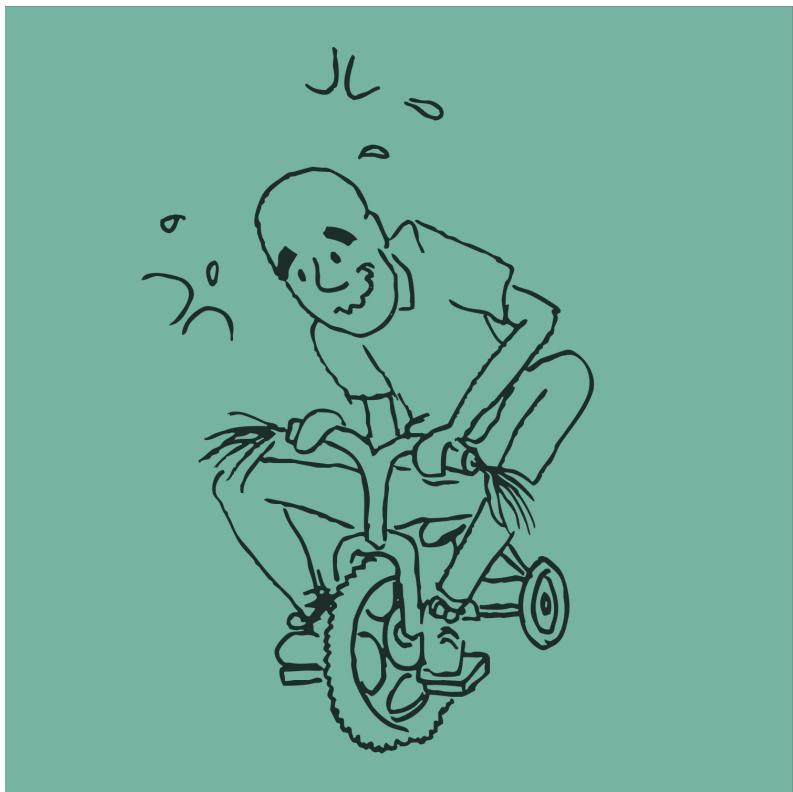




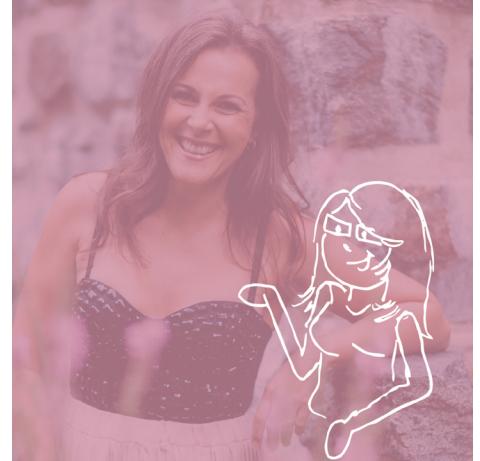
5 conseils pour TE LIBÉRER DE TES **P'TITES ROUES**



Moi, c'est Annie !

J'ai découvert l'entrepreneuriat il y a plus de 14 ans, d'abord comme éducatrice à la petite enfance auprès de mon service de garde, puis comme éducatrice spécialisée auprès de mon entreprise Pause et TIF.

J'ai fait plusieurs formations au courant des dernières années, j'ai réalisé que toutes mes formations pouvaient se transmettre à plus que les familles et intervenantes en petite enfance. J'ai commencé à faire du mentorat et des coachings pour aider mon entourage entrepreneurial. Le brainstorming c'est ma force; trouver des solutions, relativiser les situations, créer des plans d'action, redonner le pouvoir et la confiance en l'entrepreneur.



Moi, c'est Benoit !

Je suis entrepreneur en rénovation depuis près de 10 ans. Travailler des heures de fou, je connais! Avant de devenir entrepreneur en rénovation, j'ai occupé un poste de directeur territorial et formateur dans le domaine de l'électronique. Je couvrais tout le territoire de l'est du Canada. J'étais à l'extérieur de la maison au minimum 1 semaine par mois. J'ai jonglé avec les heures de fous et la vie de famille longtemps avant de me lancer en affaire.

Nous sommes les mentors du temps. À nous deux, nous avons 3 entreprises, 4 enfants! La gestion du temps, la recherche du succès entrepreneurial, mais également de l'équilibre, nous en avons fait notre expertise!

POUR NOUS SUIVRE...

Page Facebook - [AgenceLaFiliiale](#)

Instagram - [annie_filiiale](#)

YouTube -

LinkedIn - [Annie Proulx](#) ou [Benoit Lefebvre](#)

Site web - [agencelafiliiale.com](#)

Courriel - agencelafiliiale@gmail.com



Chez L'Agence La Filiale, notre but premier est de faire en sorte que tu trouves ton équilibre dans les 8 cibles que nous avons créées et qui à notre avis, sont les cibles les plus importantes dans lesquelles il faut atteindre un certain équilibre pour pouvoir avoir une vie de famille et d'entrepreneur saine.

Il nous est plus facile de vous représenter l'équilibre via la notion du temps. Ce temps qui est pour tout le monde le même. Mais, ce temps qui peut être géré de plusieurs façons.



Pour atteindre L'ÉQUILIBRE

L'équilibre est un objectif que plusieurs essaient d'atteindre. Être en équilibre est, pour La Filiale, une question de perception et c'est en lien avec nos objectifs de vie. Chaque être humain aura son propre équilibre, car on est tous uniques, donc nos besoins sont tous différents.

On croit que l'équilibre se crée selon nos priorités, nos objectifs et la personne qu'on est. Donc, l'équilibre est unique à chaque personne. Et cette équilibre on peut la comprendre avec la notion du temps.

C'est-à-dire que le temps que vous investissez dans chacune des cibles de votre vie démontrera l'importance que vous y accordez, ce qui est directement lié avec votre priorité. La priorité elle est liée à vos besoins du moment présent.

Les cibles dont on parle c'est en fait les différents secteurs qui font votre vie. La Filiale, vise 8 cibles avec lesquelles on travaille.

VOICI LES 8 CIBLES DE LA FILIALE

- ◎ La cible PERSONNELLE
- ◎ La cible ENTREPRISE
- ◎ La cible FAMILLE ET COUPLE
- ◎ La cible VALEURS
- ◎ La cible SANTÉ
- ◎ La cible PLAISIR
- ◎ La cible O.P.C.
- ◎ La cible SUCCÈS

C'est avec cette liste de cibles qu'on désire vous amener à créer votre Cible d'Équilibre. On le rappelle, l'équilibre est unique à tout le monde, selon le moment présent. L'équilibre est le sentiment d'être en parfaite harmonie dans les cibles qu'on utilise.

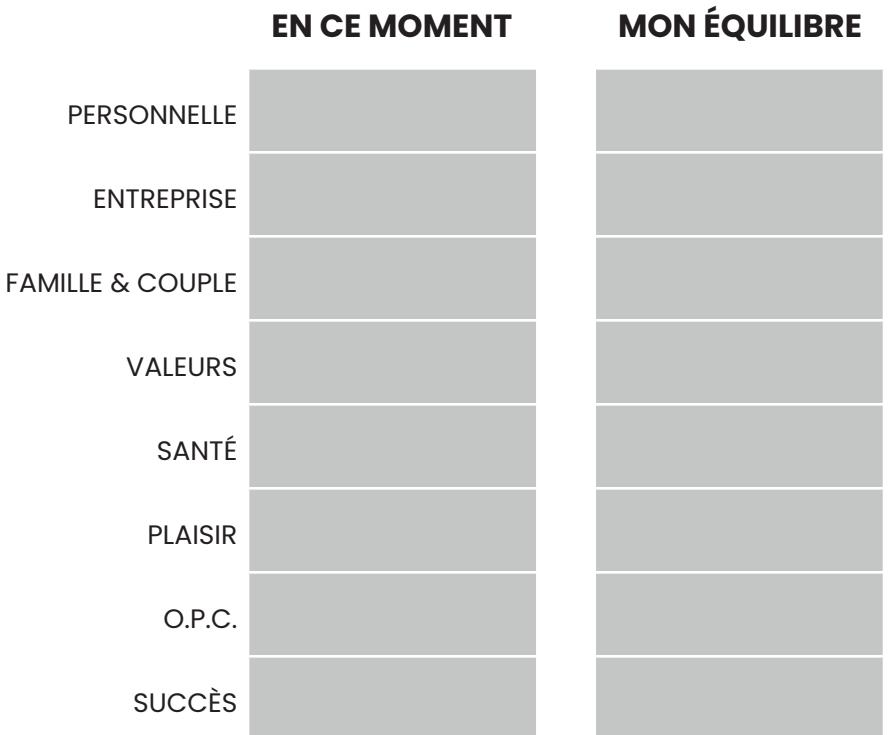
L'équilibre sera en fonction du temps que vous accordez à une cible.

Nos cibles seront aussi en lien avec vos valeurs. On investit du temps dans les choses qu'on aime, qui nous tiennent à cœur. Si pour toi les relations amicales sont primordiales, tu y consacreras plus de temps. Ton attention y sera pour une plus longue période.

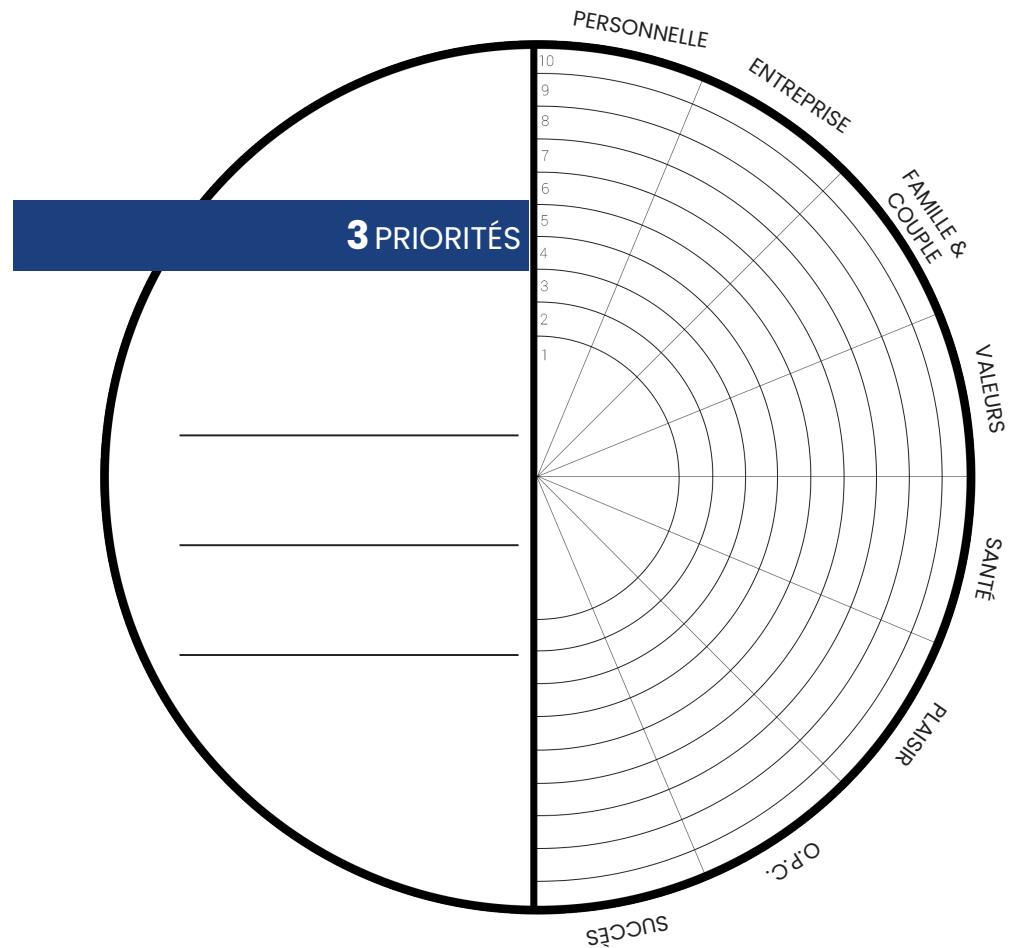


En **premier lieu**, on t'invite à faire ta propre évaluation du moment présent de ta Cible d'Équilibre, aujourd'hui même, quel temps mets-tu à tes cibles. Indique le nombre d'heures que tu consacres pour chacune des cibles.

Dans un **deuxième temps**, tu devras imaginer, réfléchir à l'horaire en fonction du temps que tu aimerais pouvoir investir dans chacune des cibles. N'oublie pas qu'il est important de penser à consacrer du temps pour toi.



OÙ ES-TU EN CE MOMENT
POUR CHACUNE DES CIBLES?



Ça va ton univers? ON VEUX DIRE QUOI?



Enfin, on parle même d'un des éléments clés de ta réussite. La question est plutôt : Te connais-tu ?

Parce que c'est à ta personnalité que les clients vont adhérer en premier pas à ton produit ou ton offre.

Si tu es capable de te mettre de l'avant, en respectant tes valeurs et tes ambitions, tu vas dégager de la confiance et de l'assurance. Ça ne sonnera pas faux pour le client.

Le GROS pourquoi que les clients vont choisir ton entreprise c'est parce qu'ils s'attachent à toi. Tu leur ressembles sur le plan des valeurs, des ambitions et des objectifs.

VOICI TON DÉFI!

Demande à une personne de confiance de te dire si elle perçoit ta personnalité dans ton entreprise, à travers tes publications sur les réseaux sociaux. Est-ce que ce qu'elle ressent est en accord avec tes valeurs qui te sont propres.

Ensuite, prends le temps de faire ta propre analyse. Trouves-tu que ta personnalité se retrouve dans ce que tu livres, tu affiches, tu fais ? D'une manière intense et régulière, trop discrètement, pas assez...

Demande-toi si tu te mets un frein. Peut-être par peur de ce que les autres vont dire si je mets ceci ou cela. Prends-tu nettement trop de temps à choisir le bon mot ou la bonne syntaxe pour communiquer ou écrire une publication ? Juste pour être certain de te dévoiler toi, mais d'être parfait ?



Créer son UNIVERS

Ton entreprise doit réfléter la personne que tu es. Voici donc des questions pour t'aider à vraiment mettre qui tu es dans celle-ci.

Énumère ce qui est important pour toi! Qui doit être mis de l'avant, et qui est non-négociable.
Exemple: tes valeurs, tes goûts, tes intérêts et hobbies.

①

①

Résume la fiche graphique de ton entreprise. Indique tes codes couleur ainsi que tes typographies, etc.

- ① Assure-toi d'utiliser des photos qui sont libres de droits ou de faire appel à un photographe pour créer ton univers visuel.
- ① Respecte ta fiche graphique dans ta création de documents, de visuels et de communications. Avec ton logo et toutes ces déclinaisons, ton style à toi, tes couleurs et tes typographies.
- ① Affiche ton univers à toi et de ton entreprise en tout temps : durant tes directs, sur tes photos professionnelles, textes de publications.

- ① Les gens qui vont voir tes publications ou tes documents pourront savoir que c'est de toi sans même voir ton nom d'entreprise ou ton logo. Car ils vont le sentir dans le visuel et le style. Le style du langage utilisé, autant que le style visuel.
- ① Tu dois être en respect de ce que tu promets de livrer à ta clientèle. Refléter et assumer entièrement ce que tu leur promets comme expérience.
- ① Tu dois présenter ta personnalité. Qui es-tu? Car, les clients veulent savoir; ils achètent de qui plus qu'ils ne veulent savoir ils achètent quoi.

Es-tu attirant? POUR TON CLIENT, GENRE!



As-tu déjà pris le temps de réaliser cet exercice? Est-ce que tu as clarifié qui est ta clientèle cible?

Tu le sais probablement, mais notre client idéal change et il évolue. Tout comme nous tous. C'est donc un exercice que tu dois refaire ou réviser régulièrement. Cela peut être aux 3 ou 6 mois ou avant le lancement d'une nouveauté au sein de ton entreprise ou suivant une grande modification dans ta structure d'entreprise ou dans ton offre.

Quoi faire pour créer notre client idéal et ensuite s'assurer de capter son attention?

POSES-TOI LES QUESTIONS SUIVANTES:

- ◎ Quelles sont ces difficultés présentement?
- ◎ De quoi rêve-t-il dans son futur?
- ◎ Essaie de nous décrire ce qu'il vit là présentement.
- ◎ Quels sont ses rêves pour son futur?
- ◎ Es-tu capable de nous dire les éléments qui créent un écart entre sa réalité et son futur qu'il souhaite atteindre?
- ◎ Est-ce qu'il vit des peurs ou est-ce qu'il doit relever des défis pour éliminer ces éléments et le rapprocher de son futur?



Ta clientèle **CIBLE**

Inscrис ici des traits physiques et de personnalité et des intérêts qui le décrivent :

Tu dois comprendre et connaître la personne, le client, à qui tu t'adresses ou à qui ton service et ton produit s'adressent pour répondre à ce qu'il recherche.

Quels sont ses rêves ?

Sa vision à long terme, ce qu'il souhaite dans un futur proche ou dans 1 an, 3 ans ?

Quelle est sa situation actuelle ?

Présentement, que vit-il ? Quel est son manque ou son besoin, sa réalité au quotidien ?

- Ⓐ Es-tu capable de déterminer ce qu'il manque dans sa situation actuelle pour qu'il puisse atteindre ses rêves ? Quels sont les différences que tu peux noter, les manques et les étapes qui devraient être là pour lui ?
- Ⓑ Quels sont les produits et les services que tu peux lui présenter comme solution afin qu'il atteigne ses rêves ? Quelle est la solution à son problème et à son défi du moment que tu peux lui livrer ?

As-tu la base? **AVANT DE MONTER, IL FAUT UNE PREMIÈRE MARCHE!**



Ainsi avant même de penser à te lancer dans la création d'une page Facebook, d'un compte Instagram et même d'un site internet, je t'invite à faire une pause.

Il y a des étapes qui doivent être considérées avant même d'en être là !

Si tu souhaites être pris au sérieux, et démontrer ton professionnalisme, il est essentiel de prendre le temps de connaître et de comprendre les bases de ton entreprise.

Ces bases sont ce qui fera en sorte que tu vas te responsabiliser face à ta profession, ton domaine, ton industrie et bien évidemment, face à ton client.

UNE ÉTHIQUE DE TRAVAIL!

Au-delà de te protéger en appliquant une bonne éthique de travail, tu t'assures aussi la protection de ton client. Car tu lui offres des produits et des services qui feront en sorte que personne ne soit lésé



Les bases de l'ENTREPRENEURIAT

Chaque industrie et domaine possède des règles ou des normes devant être suivies ou appliquées. Certains services et certains produits sont également sujets à des réglementations.

L'une des premières étapes est donc de comprendre les règlements et les lois qui régissent ton domaine ou ton service.

Allez chercher les informations pour ces points entre autres:

- Ville et/ou municipalité
- Les différents paliers gouvernementaux
- Ordre professionnel
- Assurance maison
- Assurance professionnelle
- Assurance responsabilité
- Besoin de permis
- Numéro d'entreprise du Québec (N.E.Q.)
- Les taxes

Tous vos documents (soumission, devis, facturation, contraste.), devront inclure les informations qui suivent :

- ◎ Coordonnées complètes du client
- ◎ La date de transmission
- ◎ Numéro du document
- ◎ Votre identité (logo ou nom de votre entreprise avec vos coordonnées complètes)
- ◎ Les termes et modes de paiement
- ◎ Les conditions applicables

C'est de ta responsabilité de t'assurer, en tout temps, que tu appliques les lois en vigueur pour ton entreprise. Et donc de suivre les ajustements et les nouveautés aux réglementations qu'il pourrait y avoir.



Il est également important de prévoir entre autres les documents suivants pour assurer le développement de votre entreprise :

- Contrat de service ou de vente de produits
- Conditions
- Entente de partenariat/collaboration
- Entente de confidentialité

Pour le côté comptable, il est recommandé de voir à :

- Se trouver un comptable
- Prendre un rendez-vous de démarrage
- Assurer des rendez-vous de suivis

Pour certains domaines il est aussi recommandé d'avoir un avocat de service ou un notaire.

Ne néglige pas non plus le côté du service à la clientèle et après-vente. Que feras-tu de différent pour te démarquer et l'assurer?

Qu'as-tu fais de ton temps? **MANQUES-TU SOUVENT DE TEMPS?**



Tu jongles bien difficilement entre toutes tes responsabilités entrepreneuriales, personnelles et familiales? N'abandonne pas, on va t'aider avec de petites astuces que nous avons créées, testées et approuvées.

Premièrement, tu dois acheter l'agenda «J'attends quoi?!», qui est vendu sur la boutique Les Imprimables de La Puce.

Deuxièmement, tu dois planifier ton temps judicieusement.

Troisièmement, sois claire dans tes demandes pour gagner du temps et délègue au besoin.

Quand tu sens que la surcharge de travail devient très lourde, c'est le moment de prioriser certaines tâches comme :

Les urgences : les choses que tu dois absolument terminer avant la fin de la journée. Inscris-les en ordre de priorité.

Les rendez-vous de la journée : question de ne pas les oublier, mon conseil : mets-toi des alarmes.

Ne pas oublier le temps de qualité en famille : tu dois décrocher. Ça fait un bien immense, car on reprend une force et une énergie sans fin (ou presque) après un moment en famille.



La gestion des TÂCHES et du TEMPS

Quand on manque de temps il faut trouver une solution car on ne peut pas ajouter de minutes à la pendule pour y arriver!

On doit donc, prendre le temps de revoir sa liste de tâches et d'en faire ressortir les urgences et les priorités.

Les urgences sont ce qui doit être ABSOLUMENT fait avant la fin de la journée.

Il ne faut pas oublier les rendez-vous de la journée!

Les priorités sont les tâches qui te rapprochent de ton objectif et/ou sont profitables.

et si, tu regardais ta liste de choses à faire... ne réalises-tu pas que certaines choses pourraient être repoussée, donnée à quelqu'un d'autres à faire ou simplement annulées?

Et n'oublie pas de prévoir du temps de qualité en famille, en couple ou pour ton bien-être tout simplement.
