

PLANNIFICATION D'APRÈS CRISE



La Filiale
agence familiale
et entrepreneuriale

CE QUE VOUS AVEZ FAIT ?

Tous les entrepreneurs ont sûrement dû modifier leurs produits et ou leurs services durant la crise.

On a dû revoir la manière dont on fonctionnait et comment l'adapter pour continuer d'être une entreprise viable.

On a dû, nous aussi, analyser et revoir notre agenda, parce que avec 4 enfants, ça déplace de l'air dans la maison.

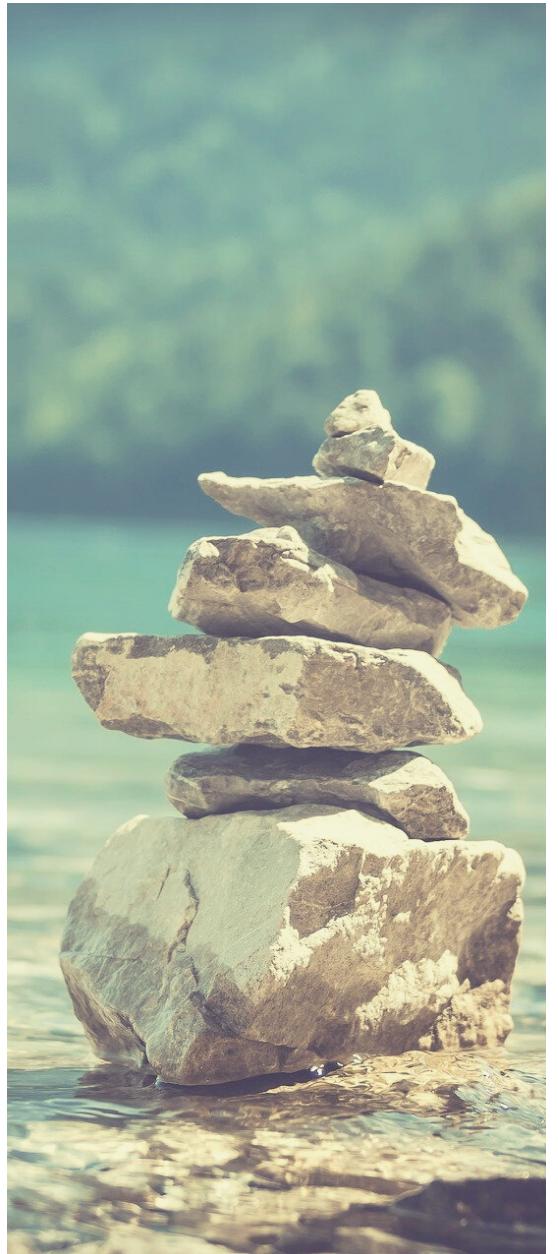
Réussir à combler tous les besoins est un défi que plusieurs familles entrepreneuriales ont dû surmonter.

Bref, on était dans l'action continuellement. On a juste pesé sur le piton pour se propulser et rester dans l'action.

Avant la fin du confinement, on vous propose d'analyser votre situation pour continuer sur votre lancé.

Annie et Benoit

AGENCE LA FILIALE



ANALYSER vos CHANGEMENTS

Durant une période de crise, on passe vite en mode action, pour garder notre entreprise viable.

On fait du brainstorm en équipe, avec notre conjoint ou nos clients pour être toujours actif.

Mais après la crise, que faut-il en retenir ?

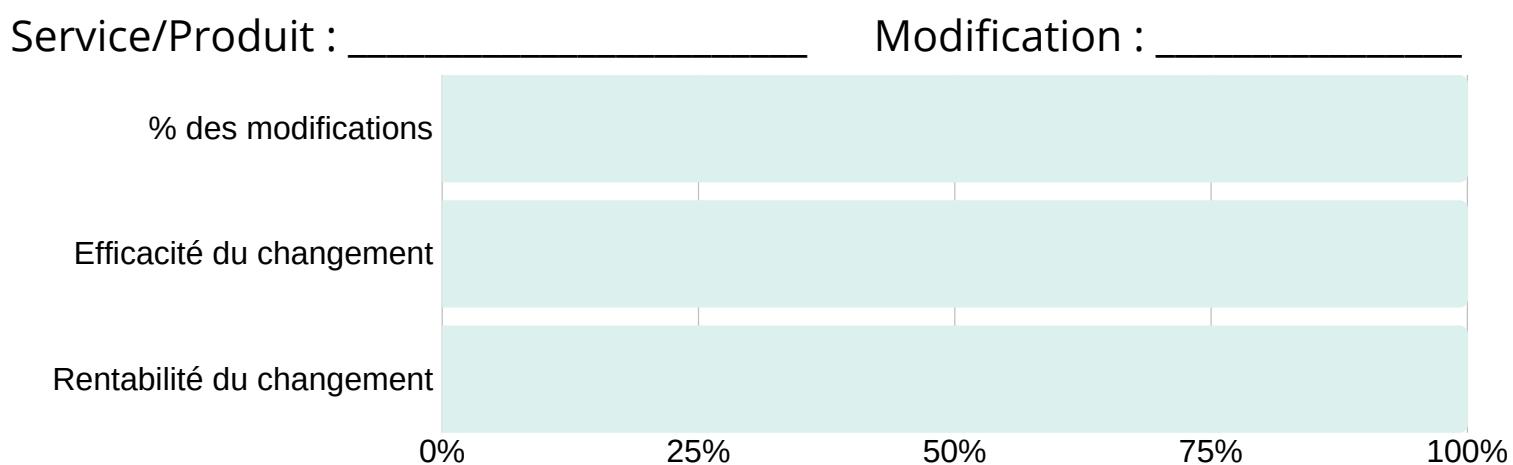
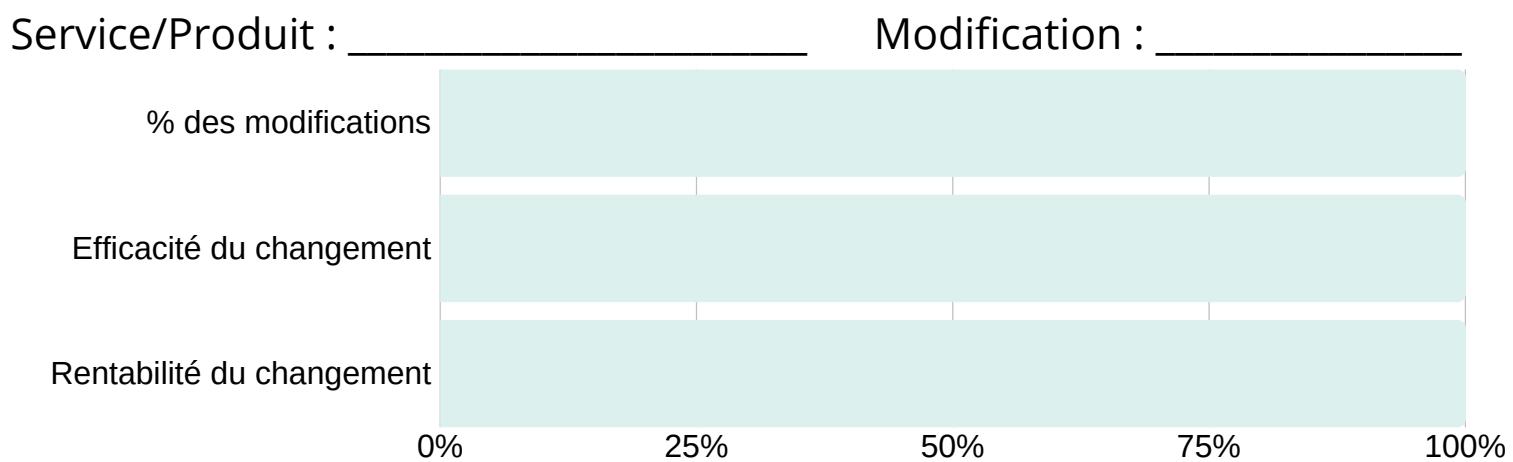
On vous invite à analyser votre situation en tant que famille entrepreneuriale en combinant vos actions de la famille et ceux de votre entreprise.



ANALYSER vos CHANGEMENTS

FIGURE 1.

On vous invite à nommer votre service ou produit, la modification que vous y avez apporté et graduer le changement que vous y avez apporté. Noter en pourcentage votre modification.



QU'ALLEZ-VOUS REtenir ?

Êtes-vous du genre à continuer sans analyser vos apprentissages ou êtes-vous du genre à vous questionnez tellement que ça dérange votre entourage ?

On vous invite à prendre du recul de la situation, d'analyser vos bonnes et vos moins bonnes actions. Nommer le "Pourquoi ?" pour chaque actions que vous avez poser.

Votre idée de départ était peut-être bonne, mais pas étoffé adéquatement pour la situation présente.

Si vous êtes capable de nommer exactement ce qui n'a pas fonctionné, peut-être pourriez-vous planifier l'action pour réajuster le tir pour qu'éventuellement vous puissiez propulser ce service ou produit.

Vous pourriez aussi consulter vos clients idéaux, s'ils ont aimé la "nouveauté" et les points positifs, ainsi vous pourriez partir de leur idées, de leurs perceptions, pour créer un service qui comblera vos besoins et ceux de votre clientèle idéale.

On vous propose une feuille à remplir pour optimiser l'analyse de votre services et/ou produit,

ANALYSE EN COURS....

FIGURE 2.

Remplissez le graphique ci-dessous en suivant l'ordre numérique. 1 = Service/produit de départ. 2: Modifications apportés durant les premiers jours. 3 : Acceptation du client. 4 : Résultat final.

