

LES 5 PRINCIPAUX PROBLEMES DE L'ENTREPRENEUR



TABLE DES MATIÈRES

Apprenez des erreurs des autres

Introduction	P 3
Étude de Cas 1 :	P 5
Manque de Stratégie et de Planification	
Étude de Cas 2 :	P 6
Difficultés à Rendre Visible Votre Activité	
Étude de Cas 3 :	P 7
Absence de Campagnes Publicitaires	
Étude de Cas 4 :	P 8
Présence en Ligne Limitée ou Inexistante	
Étude de Cas 5 :	P 9
Matériel de Marketing Inexistant	
Conclusion :	P 10
Contacts :	P 11

Cet eBook intègre des images et des illustrations fournies par Canva, utilisées sous licence et avec l'aimable autorisation de leurs créateurs, afin d'enrichir votre expérience de lecture et de visualisation.



CLM CABINET

CLM Cabinet © - Reproduction Interdite - Janvier 2024

L'ENTREPRENEUR DÉBUTANT

Apprenez des erreurs des autres



5 situations d'erreurs manifestes d'entrepreneurs en difficulté ou débutants.

Chers Entrepreneurs et Aspirants Entrepreneurs,

Bienvenue dans mon guide où je vous livre les expériences de certains des entrepreneurs que j'accompagne au quotidien. Pour des mesures de confidentialité, j'ai changé les prénoms et certains passages du récit mais rassurez-vous toutes les situations sont authentiques.

Les leçons que vous allez en tirer vous seront d'une grande aide et indispensables pour le développement de votre entreprise. On apprend certes de nos erreurs et surtout de celles des autres. Tout comme eux, vous allez rencontrer des problèmes similaires donc ce guide est fait pour vous.

Je suis Laurence de CLM Cabinet, experte en réussite entrepreneuriale. J'aide les entrepreneurs à augmenter leur chiffre d'affaires, à gagner du temps, à réaliser leurs démarches administratives, à faire leur site internet et cartes de visite,... Pour en savoir plus, rendez-vous sur clmcabinet.fr

Cet eBook a été conçu car l'entrepreneuriat est une aventure exaltante, mais souvent semée d'obstacles et de défis inattendus. Il n'est pas rare de se sentir dépassé, surtout lorsque l'on manque d'expérience ou de connaissances dans ce domaine qui est dynamique et en constante évolution.

Bonne Lecture !

Laurence de CLM Cabinet



ÉTUDE DE CAS 1

Manque de Stratégie et de Planification



N'attendez pas de voir les problèmes surgir ;
prenez le temps dès maintenant de
développer un plan d'affaires structuré avec
un professionnel.

La Situation

Thomas dirige une entreprise de BTP avec des salariés et des sous-traitants. Il passe la majorité de son temps sur les chantiers et dans les magasins de matériaux, négligeant la gestion depuis son bureau. L'approche qu'il a choisi laisse peu de temps pour la stratégie et la planification.

Le Problème

Sans une vision claire et des objectifs à long terme, Thomas se retrouve à prendre des décisions au jour le jour, menant à des actions peu efficaces, voire contre-productives. Il constate que plus les mois passent, plus il a des problèmes d'argent au sein de son entreprise. Il doit se poser, réfléchir et prendre une décision.

La Solution

Thomas a compris qu'il devait avoir un plan pour ne plus faire du hasard. Il savait aussi qu'il n'avait pas les compétences de le faire seul et donc il a fait appel à un professionnel qui l'a aidé à le faire. Ensemble, ils ont pris le temps de développer un plan d'affaires solide, qui définit des objectifs clairs à long terme et trace une stratégie pour les atteindre. Alors, il a fini par comprendre qu'il faut qu'il consacre du temps à la planification, à la gestion et à la stratégie, en plus du travail sur le terrain.

L'Avis de l'Expert

En tant qu'expert en marketing stratégique, je souligne l'importance d'allouer du temps à la planification, la gestion et à la stratégie de votre entreprise. Un bon plan d'affaires est essentiel pour définir des actions rentables et assurer une croissance durable de votre entreprise. Comme dit mon mentor : "Il faut prendre le temps d'aller vite."



CLM CABINET

ÉTUDE DE CAS 2

Difficultés à Rendre Visible Votre Activité



Ne laissez pas votre entreprise rester dans l'ombre ; lancez-vous avec une stratégie de visibilité claire et efficace.

La Situation

Clémence dirige une entreprise de conseils destinée aux professionnels de l'influence. Malgré son expertise, elle fait face à un obstacle majeur : son agence reste méconnue, limitant ainsi sa capacité à attirer de nouveaux clients.

Le Problème

Le manque de visibilité de l'agence de Clémence entraîne une faible acquisition de nouveaux clients, ce qui ne lui permet pas de générer suffisamment de revenus pour couvrir ses dépenses personnelles et celles de l'entreprise. Cette situation résulte d'un manque de visibilité des stratégies efficaces pour présenter son entreprise publiquement et attirer des clients intéressés par son offre. Ce qui conduit à un démarrage lent et peu efficient.

La Solution

Clémence doit adopter une stratégie de marketing de réseaux pour le lancement de son agence, en se concentrant sur des techniques de marketing et de communication efficaces pour augmenter sa visibilité. Elle a pris contact avec un professionnel du réseautage pour mettre en place sa stratégie. Cette stratégie inclut la mise en œuvre de campagnes de sensibilisation ciblées, l'utilisation de réseaux sociaux, et la création d'offres attractives pour ses premiers clients.

L'Avis de l'Expert

En tant que conseiller en marketing stratégique, je recommande fortement de mettre en place une stratégie de lancement bien orchestrée qui combine la visibilité en ligne avec des offres irrésistibles pour attirer rapidement une clientèle cible et l'animation de ses réseaux sociaux pour créer une communauté qui portera votre entreprise sur le devant de la scène.



CLM CABINET

CLM Cabinet © - Reproduction Interdite - Janvier 2024

ÉTUDE DE CAS 3

Absence des Campagnes Publicitaires



Boostez la présence en ligne de votre entreprise avec des campagnes publicitaires stratégiques et bien ciblées.

La Situation

Imène possède une boutique en ligne, mais elle fait face à un problème majeur : le trafic sur son site est faible voir inexistant, ce qui limite considérablement ses ventes. Malgré des produits de qualité, sa boutique reste peu visitée, car elle ne fait pas de publicité pour sa boutique en ligne.

Le Problème

Le problème ici est multiple car Imène a peur car elle doit se montrer sur les réseaux sociaux, n'aime pas faire des efforts non plus, n'a pas beaucoup d'argent pour investir dans la publicité et trouve que faire des publicités c'est trop compliqué sachant qu'elle n'a jamais essayé. L'absence de campagnes publicitaires efficaces empêche Imène d'attirer suffisamment de clients sur sa boutique en ligne. Cela se traduit par un manque de visibilité et de rentabilité pour son entreprise. Le problème est exacerbé par son manque de compétences en marketing, ce qui rend difficile la mise en œuvre de campagnes publicitaires.

La Solution

Pour augmenter la visibilité et l'attrait de sa boutique, Imène doit élaborer et exécuter des campagnes publicitaires ciblées. Elle a compris qu'elle doit dépasser sa peur et ses a priori mais seule c'est impossible. Alors elle fait appel à un expert en marketing pour créer des publicités efficaces, attirant ainsi plus de clientes vers son site. Au fil des rendez-vous, elle découvre un monde fascinant qui la rassure et la motive. Les sommes investies sont calculées et adaptées à son budget.

L'Avis de l'Expert

En tant qu'expert en stratégie marketing, je souligne l'importance d'investir dans des campagnes publicitaires bien conçues et ciblées, essentielles pour augmenter la visibilité en ligne et attirer des clients. Avec un professionnel, toutes les peurs s'envoleront et la motivation se fera plus présente.



CLM CABINET

CLM Cabinet © - Reproduction Interdite - Janvier 2024

ÉTUDE DE CAS 4

Présence en Ligne Limitée ou Inexistante



Ne laissez pas votre entreprise être à la traîne ; établissez une présence en ligne forte avec un site internet professionnel.

La Situation

Christian gère une entreprise de vente de véhicules d'occasion et utilise principalement Snapchat pour attirer des clients. Cependant, lorsqu'il est confronté à des clients professionnels demandant à voir son site internet, il se trouve dans l'embarras de devoir avouer qu'il n'en possède pas, ce qui entraîne souvent la perte de ces clients potentiels.

Le Problème

Christian a pris compte de cette demande répétée de la part de ses potentiels clients. Il observe que l'absence d'un site internet professionnel pour son entreprise crée un manque de crédibilité et de sérieux aux yeux des clients professionnels. Cette lacune limite sa capacité à atteindre une audience plus large et à établir une présence en ligne qui est aujourd'hui indispensable pour attirer de nouveaux clients.

La Solution

Alors pour renforcer la crédibilité de son entreprise et attirer une clientèle plus variée, Christian contacte un professionnel en marketing pour créer un site internet professionnel. Ce site pourra présenter son inventaire de véhicules, des informations sur son entreprise, et des moyens de contact clairs, améliorant ainsi sa visibilité et son attractivité auprès des clients professionnels.

L'Avis de l'Expert

En tant que conseiller en marketing stratégique, je recommande vivement d'établir une présence en ligne robuste à travers un site internet professionnel, qui est l'un des outils essentiels pour bâtir la confiance et élargir la portée clientèle.



ÉTUDE DE CAS 5

Matériel de Marketing Inexistant



Soyez prêt à faire bonne impression à chaque opportunité de réseautage ; investissez dans des supports marketing professionnels.

La Situation

Roger dirige une entreprise de nettoyage professionnel. Lorsqu'il rencontre des clients potentiels, en particulier des entreprises, et qu'on lui demande une brochure ou un dossier commercial présentant ses offres, il se trouve dans une situation embarrassante car il ne dispose d'aucun support marketing à fournir. Pour lui, juste un échange verbal devrait suffire pour vendre ses prestations.

Le Problème

L'absence de matériel de marketing tel que des brochures ou des dossiers commerciaux professionnels limite l'efficacité de Roger dans le réseautage et la prospection. Il se rends compte que chaque potentiel client lui demande un dossier présentant son offre. Cette lacune nuit à la perception de son entreprise comme une entité professionnelle et organisée. Roger observe les opportunités lui passer sous le nez, autant de ventes ratées à cause de ce manque.

La Solution

Il décide d'agir pour améliorer ses efforts de prospection et renforcer l'image professionnelle de son entreprise, Roger investit dans la création de matériaux de marketing efficaces, tels que des brochures, des cartes de visite et des dossiers commerciaux. Ces supports lui permettent de présenter ses offres de manière claire et professionnelle, et de laisser une impression durable auprès des clients potentiels. Plus en confiance, ils le recontactent plus fréquemment qu'auparavant.

L'Avis de l'Expert

En tant que spécialiste du marketing stratégique, je conseille vivement d'investir dans des matériaux de marketing de qualité qui communiquent efficacement votre marque et vos offres, et qui peuvent significativement augmenter vos chances de succès dans le réseautage et la prospection. Ces supports représentent votre entreprise auprès de vos partenaires et futurs clients.



CLM CABINET

CONCLUSION

Créer un Cadre pour le Succès avec l'Accompagnement.

Mes Chers Futurs Leaders d'Entreprise,

Chaque situation présentée dans ce guide n'est pas seulement une leçon, mais une source d'inspiration, un rappel que chaque obstacle surmonté est un pas de plus vers la réussite.

Même si votre parcours est unique, comprenez l'importance de l'accompagnement professionnel pour être mieux armé pour affronter les défis et les obstacles de votre propre voyage entrepreneurial. Voici ce que l'accompagnement vous apportera :

- **Si vous êtes un entrepreneur débutant** : vous allez acquérir les connaissances de bases vitales pour votre entreprise ; éviter des erreurs coûteuses en temps et en argent ; développer des stratégies efficaces ; bénéficier d'un réseau professionnel et des ressources et outils ; et enfin d'avoir un soutien moral crucial à l'étape de création et ainsi développer la Confiance En Soi, socle de la Réussite.
- **Si vous êtes un entrepreneur en difficulté** : vous allez pouvoir faire un diagnostic et résoudre vos problèmes ; en situation de crise, vous pourrez redresser et restructurer votre entreprise ; vous pourrez vous adapter au changement dans votre domaine d'activité ; et enfin allez vers une transition ou une sortie de l'entreprise en douceur pour mieux rebondir.

Nous espérons que ce guide vous aura apporté des connaissances précieuses et vous aura inspiré à poursuivre vos rêves avec confiance et détermination.

Bon courage dans votre aventure entrepreneuriale, et que le succès soit avec vous !



CONTACTS

Indépendant Mais Pas Seul !

Laurence de CLM Cabinet

Votre Conseillère en Stratégie Marketing

✉ Email : bienvenue@clmcabinet.fr

🌐 Site Web : www.clmcabinet.fr

📍 Nous écrire : 61 rue de Lyon 75012 Paris [France]

🔗 LinkedIn : [\[Laurence de CLM Cabinet\]](#) ou [\[CLM Cabinet\]](#)

Restons connectés pour des mises à jour et des conseils supplémentaires !

Offre Exclusive : Consultation Téléphonique ou Visio-Conférence Gratuite

Vous êtes un entrepreneur débutant ou vous rencontrez des défis dans la gestion de votre entreprise ? Je vous offre une consultation gratuite pour résoudre votre premier problème ou pour réaliser un diagnostic approfondi de votre situation.

Cette session est une opportunité unique de bénéficier d'un accompagnement personnalisé et de conseils stratégiques pour orienter votre entreprise vers le succès.

👉 **Prenez votre rendez-vous maintenant en cliquant ici !**




Cet eBook intègre des images et des illustrations fournies par Canva, utilisées sous licence et avec l'aimable autorisation de leurs créateurs, afin d'enrichir votre expérience de lecture et de visualisation.



CLM CABINET

CLM Cabinet © - Reproduction Interdite - Janvier 2024



**INDEPENDANT
MAIS PAS SEUL !**



CLM CABINET



CLM CABINET

CLM Cabinet © - Reproduction Interdite - Janvier 2024