

Ma feuille de route à jours

1- Où j'en suis ? (je coche où je pense «bloquer»)

- a - créer des contacts facilement à glisser dans mon panier de prospects
- b - créer une relation avec mon client chouchou
- c - savoir transformer des contacts en clients
- d- entretenir la relation
- e - proposer des nouveaux services à des nouveaux contacts et des anciens clients

2- Combien « j'ai aujourd'hui » ? (clients, euros)

3- Combien je veux à terme ?

4- Pour l'instant, combien je veux sur x jours ? (je définis une 1ère tranche sur une petite période - exemple : si en tout je veux 10 nouveaux clients, je peux dire que sur les 30 jours de la mise en place de ma stratégie, j'en veux 3)

5- Pourquoi je veux cela ? Qu'est-ce que cela va me permettre ?
(de partir une semaine en vacances, de renouveler ma garde robe, de rembourser des dettes, de pouvoir gâter mes enfants etc...) Soyez précis.

6- Qu'est-ce que je m'accorde toutes les semaines pour moi comme plaisir et récréation?

**Choisir sa factique :
poser uen base d'actions**

1- Quelle stratégie choisissez-vous ? (2 pas plus)

1-Être en contact direct avec le prospect

2- Networking et références

3- Interventions publiques

4- Ecriture, parution

5- Assister à des événements promotionnels

6- Publicité payante

2- Choisissez 3 ingrédients pour développer mes 2 stratégies

Ex : a- Rechercher des partenaires

b- Préparer une présentation fluide pour parler de moi et mon activité (speech)

c- 3 networking sur 1 mois

3- Définissez vos 10 actions journalières pour mettre en place votre stratégie avec vos ingrédients :

1- (ex : 1h de recherche par jour de personnes ayant mes clients)

2- (ex : 3 mails envoyés par jour pour contacter des partenaires

3- (ex : préparer 1 mail type d'envoi)

4-

5-

6-

7-

8-

9-

10-

Sur votre agenda à 30 jours

1- Positionnez les actions de votre tactique jour par jour

2- Choisissez 1 journée de retraite «off» avec votre activité par mois : vous réfléchissez à votre stratégie et ajustez les 30 prochains jours

Tous les vendredis soirs, vous planifiez votre semaine suivante.

Tous les matins :

- vous commencez soit par une action stratégique, soit par une action créative qui nourrit votre activité
- vous planifiez votre journée avec les 3 priorités

1 fois par semaine vous avez 1 jour off pour vous de récréation

Tous les soirs, vous remplissez votre cahier de succès.

Vous célébrez tous les jours un pas que vous avez fait.