

LES 10 QUESTIONS À SE POSER POUR CRÉER L'ENTREPRISE DE SES RÊVES

Une entreprise de rêve, c'est un peu comme un travail de rêve.
D'ailleurs, le célèbre philosophe chinois Confucius a dit un jour :
"Choisis un travail que tu aimes, et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie."

L'idéal est donc de créer une activité professionnelle qui vous permettra de prendre du plaisir au quotidien.

Pour pouvoir créer l'entreprise de vos rêves, il vous faut donc ces 2 ingrédients complémentaires :

- 1. d'établir ce que vous souhaitez apporter au monde avec vos produits et services.**
- 2. d'établir ce dont a réellement besoin votre client idéal (pour développer un produit qui va se vendre à coup sûr !)**

Une entreprise de rêve c'est donc une entreprise qui génère des revenus satisfaisants et dans laquelle l'activité est fun à vivre au quotidien :).

Ces 10 questions sont tirées de la méthodologie Emotional Model Canvas qui a pour objectif de vous aider à développer une entreprise qui vous permet de concrétiser vos objectifs de vie.

Ce qui est important pour moi :	Ce qui est important pour mon client :
<p>Ma mission, mon WHY</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> 1 - Qu'est-ce qui me donne l'énergie de me lever chaque matin pour porter ce projet ?<input type="checkbox"/> 2 - Pour quelles raisons je décide de lancer ce projet d'entreprise ? <p>Ma valeur au monde</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> 3 - Quelles sont les valeurs, les messages que j'ai envie d'apporter à mes clients ?<input type="checkbox"/> 4 - Comment ai-je envie d'aider mes clients ? (par quels moyens ?)<input type="checkbox"/> 5 - Comment ai-je envie de contribuer au monde ? (par quels moyens ?)	<p>Mon client idéal</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> 1 - Avec quel type de clients est-ce que vous souhaitez travailler ?<input type="checkbox"/> 2 - Quels sont les problèmes que ces clients rencontrent ?<input type="checkbox"/> 3- Quels sont les besoins principaux de votre client idéal ?<input type="checkbox"/> 4 - Quelles sont les solutions (produits ou services) que vous allez apporter à votre client idéal pour qu'il puisse régler ses problèmes ?<input type="checkbox"/> 5 - Quels sont les bénéfices (impacts positifs) que votre client idéal ou son entourage va obtenir en achetant votre produit ?

**"NE LAISSE PERSONNE DIRE QUE TES MOTIVATIONS SONT MAUVAISES !
LA SEULE PERSONNE QUI A LE DROIT DE TE DIRE
CE QUI EST BON POUR TOI, C'EST TOI MÊME !"**