

DÉMARREZ LA NOUVELLE ANNÉE

les chapeaux de roue grâce à cette check-list au top pour votre business

La nouvelle année vient à peine de commencer. Voilà une opportunité en or de faire briller votre marque et de vous offrir un nouveau départ. Que vous soyez indépendant(e) ou à la tête d'une PME : cette check-list super pratique est faite pour vous !



1. Évaluez l'année écoulée : un regard en arrière pour aller de l'avant

Jetez un coup d'œil sur l'année dernière. Quelles ont été vos plus belles réussites et quels sont les points à améliorer ? Couchez-les sur papier, entreprenez des actions et mettez toutes les chances de votre côté pour briller de mille feux !



2. Définissez vos objectifs : suivez votre ligne de conduite

Maintenant que vous savez où mettre votre énergie : définissez des objectifs clairs et réalisables. Qu'il s'agisse de votre chiffre d'affaires, d'accroître votre clientèle ou de renforcer votre esprit d'équipe : définir des objectifs vous permet de vous donner une ligne de conduite claire. Et vu que vous venez de jeter un coup d'œil sur l'année dernière, vous savez pertinemment quelles opportunités saisir pour vous développer davantage.



3. Suivez les tendances : devancez la concurrence

Adoptez les nouvelles tendances de votre secteur. Découvrez-les et essayez de les anticiper. Soyez un précurseur et non un suiveur !



4. Restez ancré(e) dans la réalité : gardez un œil lucide sur votre rentabilité

Avoir un business plan clair, c'est comme détenir la carte d'une chasse au trésor. Il vous permet de prendre les bonnes décisions et d'atteindre le succès. Gardez un œil clairvoyant sur votre rentabilité, cette année encore.



5. Établissez un plan de réseaux sociaux : soyez visible

Rien de tel qu'un plan de réseaux sociaux judicieusement pensé pour renforcer votre présence en ligne. Optez pour des plates-formes qui permettront à votre message d'atteindre votre groupe cible et n'hésitez surtout pas à tester de nouveaux canaux, de quoi découvrir ce qui fonctionne le mieux pour vous.



6. Réunissez les supports marketing : soyez fin prêt(e) à passer à l'action

Préparez votre calendrier de marketing pour l'année en cours et déterminez ce que vous souhaitez raconter à un moment précis. Veillez à préparer vos supports en temps et en heure. Renouvelez vos flyers avec vos nouvelles actions, créez des affiches pour vos nouvelles campagnes et concevez des cartes de visite flambant neuves.



7. Passez votre identité visuelle au crible : montrez qui vous êtes !

Votre identité visuelle est-elle toujours en parfaite adéquation avec votre marque ? La nouvelle année est le moment idéal pour mettre votre marque sous le feu des projecteurs. Envie de relooker votre identité visuelle ? Bonne nouvelle : nous avons réuni ici pour vous quelques conseils comme ces 7 conseils pour concevoir votre identité visuelle et logo d'entreprise ainsi qu'un cours gratuit vous permettant de créer votre logo dans Illustrator.



8. Présence en ligne : sourire en ligne !

Vous avez rafraîchi votre identité visuelle ? Alors, il est grand temps de dépoussiérer votre présence en ligne. Mettez votre site Internet à jour, rafraîchissez les photos de vos réseaux sociaux et n'oubliez pas de remplacer également les photos de profil de vos comptes WhatsApp (professionnels). Une présence en ligne modernisée et débordante de fraîcheur est un atout indéniable.

CONSEILS SUPPLÉMENTAIRES POUR BRILLER DE MILLE FEUX :



Stratégie de networking

Dans de nombreux cas, le bouche à oreille est la forme de publicité la plus efficace. Construisez et entretenez votre propre réseau et étendez-le, par exemple en vous inscrivant au club de networking du coin. Et n'oubliez surtout pas de créer des cartes de visite flambant neuves à distribuer à volonté.



Développement personnel

Continuez à vous développer et à apprendre. Investissez dans des formations pour votre équipe et vous-même.



Feed-back des clients

La meilleure façon de vendre quelque chose à vos clients ? Leur demander tout simplement ce qu'ils veulent. Rien de plus précieux que le feed-back de vos clients pour innover, vous améliorer et assurer le succès.



Durabilité

Tenir compte de l'impact de vos activités professionnelles sur l'environnement est un point essentiel aux yeux de nombreux clients. Veillez à réduire au maximum votre impact en termes d'émissions, de déchets et de consommation des matières premières.