

DOCUMENT : Lancer son entreprise (3 pages)

Bâtisseurs de compétences : Mots et expressions clés, Lecture sélective, Lecture en diagonale

AU TRAVAIL : De nombreux apprentis sont attirés par ces métiers, car ils souhaitent pouvoir créer un jour leur propre entreprise. Être son propre patron, c’est beaucoup de liberté, mais aussi beaucoup de responsabilités.

Lisez l’article **Cinq choses à faire pour savoir gérer son entreprise** pour effectuer ces tâches et trouver les réponses aux questions suivantes. Être capable de deviner le contenu d’un texte en fonction des titres et des sous-titres est une stratégie efficace pour mieux comprendre le contenu d’un document et lire plus rapidement et plus efficacement.

1. **Avant** de lire l’article, simplement en regardant le titre, nommez quatre choses qui, selon vous, sont les plus importantes pour lancer son entreprise.

2. **Avant** de lire l’article, lisez les sous-titres ci-dessous et écrivez une chose que vous vous attendez à retrouver dans chacune des sections. **Puis**, lisez l’article et regardez ce que vous aviez écrit pour voir si vous aviez raison.

a) Passez des prospectus aux ventes

b) Mettez-vous à la porte

c) Calculez les frais généraux

d) Ne relâchez pas vos efforts

3. Trouvez chacun des éléments suivants dans l'article et écrivez un autre mot (ou expression) qui signifie la même chose.

a. Frais généraux _____

b. Prospect _____

c. Seuil de rentabilité _____

d. Piger _____

e. Atout _____

4. Nommez quatre facteurs à inclure lors du calcul des frais généraux.

5. Donnez trois exemples de volets administratifs.

6. Donnez quatre moyens de remercier des clients.

7. Dessinez un diagramme pour montrer la relation qui existe entre réputation, bon travail et confiance.

Cinq choses à faire pour savoir gérer son entreprise

Les principaux facteurs nécessaires à la réussite sont les mêmes pour à peu près toutes les entreprises : fournir un service dont vos clients ne peuvent pas se passer, et le faire si bien que c'est à vous que les gens penseront immédiatement quand ils auront un problème de construction, de plomberie, d'électricité ou d'entretien. Mais il ne faut pas oublier que vous avez de la concurrence, donc comment procéder ? Voici quelques suggestions pour créer une entreprise durable et prospère.

Passez des prospects aux ventes

La plupart des nouvelles entreprises ont pour objectif d'atteindre le seuil de rentabilité d'ici une année ou deux, mais il est tout à fait possible de réaliser un bénéfice plus rapidement que cela. Il existe quelques stratégies pour vous y aider. Par exemple, offrez des récompenses pour les recommandations de clients ou des remises pour fidéliser les clients qui reviennent. Offrez un service de suivi pour vous assurer que vos clients sont toujours satisfaits de votre travail et envisagez d'établir un programme pour acheteurs fidèles pour les récompenser et les inciter à revenir.

Si vous n'avez pas de site Web, il est temps de vous y mettre. Un site bien conçu peut attirer un flux constant de clients. Il existe plusieurs outils pour vous aider, dont beaucoup sont gratuits et pourront vous assurer une présence en ligne efficace ne nécessitant que très peu d'efforts quotidiens de votre part. Les réseaux sociaux sont le bouche-à-oreille du 21^e siècle.

Licenciez-vous

Même si vous êtes excellent dans votre domaine de spécialité, vous êtes seul. Si votre objectif est de créer l'entreprise la plus prospère possible, cela signifie que vous allez devoir faire énormément de choses vous-même. Vous devrez très probablement licencier le travailleur que vous êtes et vous embaucher vous-même en tant que chef d'entreprise. Vous aurez besoin d'une solide compréhension des volets administratifs de votre entreprise, c'est-à-dire tout ce qui touche au personnel, au marketing et aux finances. Il n'y a aucun moyen de vous concentrer sur ces domaines si vous faites des interventions techniques au quotidien.

Calculez les frais généraux

Le principal obstacle à la création d'une entreprise prospère, c'est le fait de ne pas saisir comment fonctionnent les coûts. Si vous ne disposez pas d'une image la plus précise possible des dépenses associées à vos services, vous aurez beaucoup de mal à configurer correctement votre structure de fixation des prix. Vous devez examiner de près tous vos coûts, y compris tout ce qui touche à la main-d'œuvre, à l'équipement (n'oubliez pas de prendre en compte des facteurs tels que la dépréciation des véhicules), le marketing et les matériaux. Vous devez également avoir une idée du nombre d'emplois dont vous avez besoin pour commencer à réaliser un profit.

Ne relâchez pas vos efforts

Il est normal que certains entrepreneurs atteignent un certain niveau, puis perdent ce dynamisme qui leur a permis de prospérer à ce point. Si vous voulez garder votre entreprise prospère, il ne faut jamais relâcher vos efforts. Votre réputation est votre atout le plus précieux et vous seriez étonné de voir à quel point une entreprise peut s'écrouler quand on se laisse aller et que le travail commence à en souffrir. Pour rester rentable, il faut sans cesse s'améliorer, dans tous les domaines où c'est possible de le faire. Plus vous aurez bonne réputation, plus les clients auront confiance en vous. Plus vous bâtirez cette confiance, plus vous aurez de travail. Tant que vous restez passionné par ce que vous faites, vous y arriverez.

Réf. : T. Mascari (21 septembre 2015). 5 must-do's for running a successful plumbing business. (billet de blogue).
<https://porch.com/pro/blog/2015/09/5-must-dos-for-running-a-successful-plumbing-business/>