



Les 5 erreurs à éviter au début de ton *business*



*Freebie offert par Lauriane Pot Architecture
reproduction et partage interdits*



Il arrive qu'un entrepreneur fasse des erreurs
lorsqu'il crée son entreprise,
moi la première.

Ce freebie pour partager avec toi mon
expérience et te faire gagner du temps,
qu'en dis tu ?



*Freebie offert par Lauriane Pot Architecture
reproduction et partage interdits*



1. Aller trop vite (Mettre la charrue avant les boeufs)

Lorsque tu crées ton entreprise, tu souhaites que les choses avancent vite, pour plus vite avoir des clients et plus vite avoir des projets. Même si c'est légitime de ta part et très compréhensible (crois moi on a tous eu cette idée), *il ne faut pas brûler les étapes !*

Si tu veux que ton business fonctionne il est important de *prendre le temps* de bien faire les choses (pour ne pas faire de bêtises) et de *prendre en compte toutes les étapes* (administratif et comptabilité, concept et naming, identité visuelle, prospection et démarchage, lancement et réseaux, etc ...)

Certaines tâches et étapes sont plus sympathiques que d'autres, et la tentation est grande de vouloir faire les étapes dans le désordre.

Par exemple, faire ton compte Instagram avant d'avoir défini ton concept et ta cible.

Le risque ? Perdre en cohérence, ne pas aligner tes valeurs et ton identité, et que tes clients le ressentent.



Freebie offert par Lauriane Pot Architecture
reproduction et partage interdits

2. S'éparpiller



Si tu es entrepreneur, tu dois être comme moi
et avoir *1000 idées par jour.*

Et si je faisais une boutique en ligne pour vendre des objets déco ? Et si je faisais une chaîne Youtube pour apprendre aux autres à faire des DIY ? Et si sur mon compte Instagram je faisais une vidéo sur ça, et puis sur ça et enfin un carroussel où je montre ça ?

Oui ce sont des idées que j'ai déjà eu et qui n'ont jamais vues le jour car rapidement je me suis recentrée sur ce qui était *prioritaire et essentiel pour mon business.* Il ne s'agit pas faire une croix définitive sur ces idées mais simplement de les mettre de côté pour l'instant, peut être que tu y reviendra un jour.

Le risque de s'éparpiller ? Investir du temps, de l'énergie et peut être même de l'argent dans des tâches ou des étapes qui ne sont pas primordiales pour faire avance ton projet. Tu auras beau faire pleins d'actions, dans tous les sens, produire, être très occupé mais pourtant les résultats ne seront pas là. Tu pourrais même t'épuiser et te décourager.

L'important, c'est de *poser les bases solides* de ton entreprise et *avancer pas à pas* sur le chemin de la réussite.



Freebie offert par Lauriane Pot Architecture
reproduction et partage interdits

3. Se cacher derrière son écran



Quand tu lances ton business, tu as tendance à te cacher derrière ton site internet, tes réseaux sociaux, des mails de présentation alors qu'il faudrait *crier au monde ce que tu fais et promouvoir tes offres*. Tu n'as pas toujours confiance en toi, tu ne te sens pas légitime. et c'est normal, tout le monde est passé par là !

Je te conseille d'y aller à ton rythme, *suivre tes intuitions et faire les choses seulement si tu te sens prêt*. Il ne faut tout de même pas oublier que plus tu seras visible plus tu aura de chance de toucher ta cible et donc des clients. Il est parfois bien de *se bousculer et de sortir de sa zone de confort*. C'est bien sûr un peu effrayant au début mais c'est aussi en faisant qu'on prend l'habitude. Tu verras les prochaines fois ce sera plus simple.

Il faut te faire connaître, alors n'hésites pas à parler de tes services autour de toi, dès que tu le peux aborde le sujet. Cela peut être dans un contexte professionnel, comme à un fournisseur ou un architecte que tu croises, il pourra peut être avoir besoin d'un décorateur.

Cela peut aussi être dans un contexte plus informel, entre amis par exemple. L'idée ce n'est pas de faire le commercial et te vendre à tout prix, mais plutôt de parler de ton quotidien, de tes projets, de ce que tu fais. Un jour, il se rappellera de ta conversation lors d'une sortie entre amis et il parlera de toi !

Dernière astuce, *faire partie de groupes d'entrepreneurs ou de groupes tout court*. Le but c'est de rencontrer des personnes que tu n'aurais pas forcément croisé dans ton entourage et qui pourraient être intéressées par ton métier. C'est toujours bien d'agrandir son réseau et son cercle de connaissances.



Freebie offert par Lauriane Pot Architecture
reproduction et partage interdits

4. Se brader



Je sais ce que tu es en train de te dire, c'est plus facile à dire qu'à faire et quand on a pas de clients, il vaut mieux se faire payer moins que perdre celui qu'on a.

Et tu sais quoi ? Tu as raison de penser ça, et c'est ok si l'as fait ou que tu le fais pour avoir ton premier projet.

Attention à ne pas le faire trop longtemps, je t'explique pourquoi :

- *Tu vas t'épuiser.* Tu ne seras pas du tout rentable car tu travailleras beaucoup, durant plusieurs semaines (voir mois) sur un projet, en gagnant peu. Il faudra alors travailler deux fois plus pour subvenir à tes besoins. Et si tu acceptais un seul gros projet bien payé, plutôt que plusieurs où tu gagnes des clopinettes ?

- *Tu vas prendre de mauvaises habitudes qui vont te faire perdre confiance en toi.* Tu sais ce que vaut ton travail, le temps que tu vas passer sur un projet, les moyens intellectuels et physiques que tu vas employer. Alors pourquoi montrer aux autres que ton travail ne mérite pas ce prix là ?
Tu finira par le croire à ton tour.



5. Se négliger / Travailler trop



Souvent, pour compenser le manque de projets tu as tendance à en faire plus, voir trop. *Tu te dis qu'en travaillant deux fois plus, tu auras deux fois plus de chance d'attirer des clients et donc des sous.*

Bien sûr, si tu passes à l'action et que tu produis beaucoup alors il y aura des résultats en conséquence. Cependant, il faut parfois *laisser le temps au temps*, et ce n'est pas en écrivant un énième article de blog ou en postant deux images par jour sur tes réseaux que ça fonctionnera mieux.

Il ne faut pas toujours être dans le faire et le produire, mais plutôt voir *dans quelle énergie tu es quand tu le fais*. Si tu es fatigué après plusieurs nuits blanches ou l'envoi de ton 100ème mail de présentation, il se peut que ton message ne passe pas aussi bien. Eh oui, tu n'aura pas les idées aussi claires que tu ne le penses et ton interlocuteur peut s'en apercevoir.

Le risque encore une fois, c'est de s'épuiser, tourner en rond parce que les clients n'arrivent pas et se décourager.

Mon conseil, régularité et efficacité !

Tu te fixes des horaires à respecter et tu t'organises bien. Tu peux par exemple consacrer une matinée par semaine à la prospection et au démarchage et une autre à la mise en place des posts sur les réseaux pour les 3 prochains mois. Il n'y a pas besoin de travailler 10h par jour, mais plutôt 6h en étant très efficace. Cette manière de te gérer te libérera du temps pour voir tes proches ou profiter de ta vie perso.



Freebie offert par Lauriane Pot Architecture
reproduction et partage interdits



Je suis **Lauriane Pot**, architecte d'intérieur, entrepreneuse depuis plus de 6 ans et créatrice de la formation en ligne *Décorateur de son intérieur* pour t'accompagner à devenir décoratrice indépendante alignée et à succès



Si tu veux en savoir plus sur
les autres modules de la formation

La formation



Si tu veux suivre mon quotidien
d'architecte d'intérieur via Instagram

@laurianepotarchitecture



Si tu veux suivre mon quotidien
d'entrepreneuse via Pinterest

Profil Pinterest



Si tu as des questions ou que tu
souhaites échanger avec moi par mail

Me contacter



*Freebie offert par Lauriane Pot Architecture
reproduction et partage interdits*