Auto-entrepreneurs : 5 bonnes résolutions pour 2020

2020 arrive, et avec elle, son lot de bonnes résolutions et d'objectifs. Pour les entrepreneurs, une nouvelle année est synonyme d'amélioration et d'ambitions de croissance. Mais pour beaucoup d'entre-eux, il y a encore de bons réflexes à adopter afin de mettre toutes les chances du côté de leur entreprise. Vistaprint fait la lumière sur 5 astuces pour y parvenir.

Temps de lecture : minute

---

6 janvier 2020

1. Identifier les formations nécessaires pour approfondir ses connaissances

Avec les nouvelles technologies, les différents outils se développent à une vitesse grand V et la concurrence devient plus rude. Afin de se démarquer et de se maintenir à niveau, il est nécessaire de se tenir régulièrement informé des dernières tendances et de se les approprier rapidement. N'hésitez donc pas à vous former ! En ligne ou en face à face, les formations sont nombreuses et adaptées au niveau de chacun. De plus, si vous cotisez au RSI ou à l'URSSAF, vous avez droit à des formations professionnelles en tant qu'entrepreneur comme tous les salariés. Pour en savoir plus : un seul organisme à contacter, le fonds d'assurance formation (FAF). Votre prise en charge de formation dépendra de l'activité que vous exercez :

- Commerce : l'AGEFICE (Association de Gestion du Financement de la Formation des Chefs d'Entreprises).
- Prestation de service ou professions libérales : le FIFPL (Fonds

Interprofessionnel de la Formation des Professionnels Libéraux).
- Artisanat : pour les formations techniques ou spécifiques aux métiers : le FAFCEA (Fonds d'Assurance Formation des Chefs d'Entreprise Artisanale). Pour les formations relatives à la gestion et au développement des entreprises : la chambre régionale de métiers et de l'artisanat de sa région (par exemple pour la région Bourgogne).

2. Identifier les opportunités de croissance

Tout d'abord, il est primordial de se concentrer sur les tâches qui vous apportent le plus de revenus. Pour ce faire, vous pouvez identifier vos meilleures opportunités de croissance et définir ce dont vous aurez besoin pour gérer votre entreprise à plein temps. Ensuite, n'hésitez pas à demander des conseils et des feedbacks autour de vous sur vos produits et solutions ou services. Vous pourrez ensuite utiliser ces retours pour tester de nouvelles tactiques marketing, de nouveaux processus de production ou encore de nouveaux produits qui vous permettront de passer à l'étape suivante. Un entrepreneur pourrait tester la façon dont son produit se vend lors d'événements ou de salons professionnels. Cela lui permettra non seulement d'atteindre de nouveaux clients et de générer de nouvelles sources de revenus, mais aussi d'obtenir de précieux commentaires pour améliorer son produit.

3. Utiliser les bons outils pour rester productif

Le temps est précieux au travail, et encore plus lorsque vous êtes le capitaine du navire. Savoir gérer son temps est donc primordial. Pour y arriver, il est important de s'imposer une discipline de fer, de se concentrer sur l'essentiel, mais aussi d'utiliser les bons outils afin d'être le plus productif possible : base de donnée, applications de gestion de votre planning, réseau social d'entreprise, CRM, ou encore documents

partagés pour collaborer avec d'éventuels prestataires.
À l'ère de la transformation digitale, il est indispensable pour un entrepreneur de se doter de ces outils, qui lui permettront d'être plus efficace, plus productif et moins stressé. C'est la clé pour générer des leads, optimiser sa relation client et booster ses conversions !

4. Anticiper les pics d'activité de l'année

Prenez le temps de réfléchir aux moments forts de l'année afin de vous préparer au mieux en amont. À partir de l'historique des années précédentes, estimez les volumes de contacts attendus sur les 6 premiers mois de l'année en réalisant un plan de l'activité et organisez un rétro-planning détaillé. Lors du pic d'activité, tenez un rapport régulier afin d'analyser l'évolution de votre activité et ajuster vos méthodes si besoin. Enfin, n'oubliez pas de monitorer vos performances !

5. Restez visible

Booster votre activité rime avec visibilité, et beaucoup trop d'entrepreneurs négligent encore cet aspect. Tout d'abord, ne négligez pas le digital : site web, blog, réseaux sociaux sont autant de canaux de communication à exploiter à moindre coût. Mais il ne suffit pas d'être présent sur internet pour être visible. Il faut donner envie aux utilisateurs de cliquer sur votre site et pour ce faire, un travail sur l'identité visuelle et le branding est essentiel. Apportez un soin tout particulier au choix de votre logo, de votre charte graphique ainsi qu'à vos contenus et à vos messages. Et ces derniers doivent êtres adaptés à votre cible : en touchant directement leurs centres d'intérêts, vous pourrez les fidéliser et convertir votre trafic en leads.
Ne sous-estimez pas non plus le pouvoir de la viralité sur les réseaux sociaux ! En diffusant un contenu original et accrocheur, vous augmenterez votre visibilité en ligne et atteindrez de nouvelles cibles.

Enfin, exploitez toutes les opportunités de networking. Renseignez-vous sur les réseaux d’entrepreneurs de votre ville ou de votre pays et connectez-vous avec vos pairs. Rencontrez des personnes aux objectifs similaires aux vôtres et dont l’entreprise prospère à temps plein. Leurs connaissances et leurs expériences pourraient vous aider à réaliser vos rêves. Pour ce faire, rendez-vous sur un site comme Meetup.com, qui vous aidera à identifier des événements plus informels tels que des rencontres entre entrepreneurs et freelances. Lors de ces types d'événements, vous pouvez rencontrer et apprendre de vos pairs qui ont réussi, tout en ayant accès à des partenaires et des fournisseurs potentiels que vous ne pourriez pas trouver par vous-même.

Avant de vous lancer dans un événement de networking, assurez-vous d'avoir répété votre pitch, afin de vous sentir prêt à présenter clairement et succinctement vos offres et à saisir toutes les occasions qui se présenteront à vous.

En conclusion, la réussite d’une entreprise ne repose pas uniquement sur la multiplication des ventes. Pour atteindre une croissance optimale, il est nécessaire de prendre soin de sa communication, de son réseau, de ses pics d’activité et surtout… de soi-même !

Article écrit par Pierre-Edouard Bouygues