

kopylote

de la vision au plan d'actions

Je suis votre associée secrète

pour aligner vision et rémunération

Vous avez un projet d'entreprise et vous souhaitez mettre toutes les chances de votre côté pour le réussir ?

Ma mission est de m'assurer que vous allez vous poser toutes les bonnes questions et dans le bon ordre pour garantir un projet structuré et convaincant.

Pour cela, nous allons travailler chaque étape ensemble et ainsi rédiger le business plan complet de votre projet d'entreprise.

Vous avez besoin de structurer votre entreprise, de clarifier votre stratégie et de prioriser vos actions ?

Ma mission est de vous accompagner à mettre en place le meilleur plan d'actions stratégique, celui qui vous permettra d'assurer votre rémunération.

Pour cela, nous allons travailler, ensemble sur des sujets comme le diagnostic de l'entreprise, l'évolution du marché ou encore, l'écosystème d'offres, les objectifs financiers et les actions marketing.





VOUS



Vous assurer une vision dégagée

pour gagner en sérénité et en efficacité

Ma différence

Vous offrir un **décryptage des évolutions économiques, sociales et sociétales** qui impactent notre société ;

Vous permettre de **détecter de nouvelles opportunités** pour votre entreprise ;

Vous assurer de **travailler sur chaque étape clé** pour assurer la solidité de votre entreprise ;

Vous écouter et vous guider tout au long de l'aventure entrepreneurial ;

Ma force

Vous donner **les moyens d'élargir le champs de possibles** sur tous les aspects de l'entreprise afin que vous soyez toujours prête à rebondir.



Vous vous lancez

et vous souhaitez structurer votre projet ?

La durabilité de votre entreprise dépend de votre capacité à vous poser les bonnes questions, dans l'ordre et sans oublier aucune étape. Je vous accompagne à travers chacune d'entre elles pour assurer cohérence et stabilité sur la première année.



En phase projet

offres

Être guidé-e

2-3 mois

L'objectif est de vous permettre de travailler en autonomie et de bénéficier, en même temps, d'un regard extérieur pour assurer la robustesse de votre projet.

Pour chacune des étapes

- (1) vous travaillez en autonomie grâce à des exercices ;
- (2) vous complétez le document de synthèse (business plan) pour y présenter vos décisions ;
- (3) vous réalisez un point d'étape avec Kopylote pour challenger et valider vos décisions ;

Cet accompagnement est pour vous si vous souhaitez travailler seul-e mais que vous recherchez une trame solide pour structurer vos réflexions et un binôme pour challenger vos décisions.

980 €

Co-construire

12 mois

L'objectif est de co-construire chaque étape de votre projet d'entreprise et de bénéficier de la force d'une associée secrète tout au long du processus de création.

Pour chacune des étapes

- (1) nous travaillons sur le sujet, chacun-e de notre côté ;
- (2) nous réalisons une séance de travail pour partager nos réflexions et décider de la stratégie ;
- (3) nous rédigeons conjointement le business plan ;
- (4) nous rencontrons les acteurs de l'écosystème ;
- (6) nous restons en contact tout le long.

Cet accompagnement est pour vous si vous désirez être accompagné-e sur l'ensemble de votre projet.

2 900 €

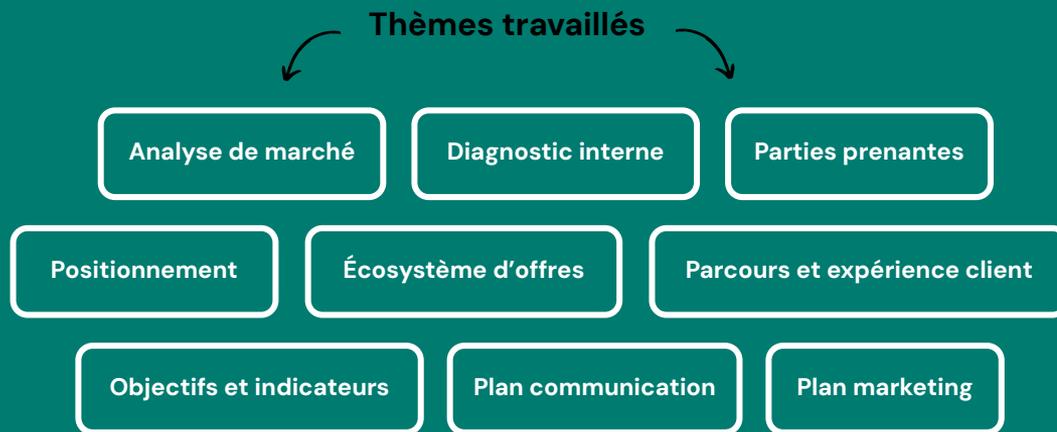


Vous êtes en activité

et vous souhaitez (mieux) vous rémunérer ?

Je vous accompagne à analyser la situation, à identifier les blocages, à choisir vos évolutions stratégiques puis à définir et prioriser vos actions pour assurer le passage à l'action.

Pour cela, nous définissons, ensemble, vos objectifs puis nous identifions les thèmes prioritaires à travailler ensemble pour les atteindre.



Entreprises en activité

offres (1/2)

Un kit à télécharger et facile à utiliser !



Définir vos priorités

en autonomie

L'objectif est de vous permettre de réaliser, en toute autonomie, un bilan de vos actions et de définir, dans les meilleures conditions, les priorités à venir

- (1) vous recevez les documents de travail ;
- (2) vous réalisez le travail, à votre rythme ;
- (3) vous transmettez votre travail à Kopylote pour avis et commentaires.

Ce kit est pour vous si vous avez besoin de comprendre ce qui marche ou non, que vous avez du mal à définir vos priorités et que vous recherchez juste une trame pour travailler.

150 €

Accélérer le développement

1 à 2 semaines

L'objectif est de débloquer, rapidement, une situation précise en travaillant, ensemble, sur un sujet stratégique prioritaire.

- (1) nous identifions les axes à travailler ;
- (2) vous complétez un exercice, en amont, pour préparer la séance de travail ;
- (3) nous réalisons la séance de travail (de 2 à 3h);
- (4) Kopylote rédige la synthèse.

Cet accompagnement est adapté si vous souhaitez réaliser un bilan (mensuel à annuel) ou si le point de blocage identifié est précis et que vous désirez co-construire la solution.

380 €

Entreprises en activité

offres (2/2)

Ajuster la stratégie

1 à 2 mois

L'objectif est d'améliorer le positionnement et la robustesse de l'entreprise en analysant votre manière de répondre aux besoins du marché.

5 thèmes en 3 séances de travail

Pour chaque séance

- (1) nous travaillons, chacun-e de notre côté, en amont, grâce à des exercices ;
- (2) nous réalisons une séance de travail pour partager nos réflexions et décider ;
- (3) Kopylote rédige la synthèse.

Cet accompagnement est pour vous si vous avez du mal convaincre, à vous démarquer, que votre chiffre d'affaires baisse... et que vous voulez co-construire la solution

900 €

Transformer l'entreprise

3 à 4 mois

L'objectif est d'aligner votre vision, le marché, les clients et votre rémunération grâce à une stratégie efficace et un plan d'actions complet sur 12 mois.

Tous les thèmes en 6 séances de travail

Pour chaque séance

- (1) nous travaillons, chacun-e de notre côté, en amont, grâce à des exercices ;
- (2) nous réalisons une séance de travail pour partager nos réflexions et décider ;
- (3) Kopylote rédige la synthèse.

Cet accompagnement est pour vous si vous êtes perdu-e dans votre stratégie, dans vos priorités, que vous avancez en fonction des opportunités, que vous vous sentez en risque et que vous voulez co-construire l'avenir de votre entreprise.

1700 €

S'offrir une associée

12 mois

L'objectif est de réaliser une analyse objective de vos actions puis d'adapter vos priorités pour assurer l'atteinte de vos objectifs.

Accompagnement trimestriel

- (1) nous définissons vos objectifs de l'année et vos actions prioritaires puis nous choisissons les indicateurs et les outils de suivi ;
- (2) chaque trimestre, nous réalisons une séance de travail pour analyser les résultats et ajuster le plan d'actions.

Cet accompagnement est pour vous si vous êtes au clair sur votre stratégie mais que vous vous perdez dans votre organisation et que vous manquez de recul une fois lancée dans votre année.

1200 €

Supports de travail

pour accompagner le passage à l'action

EXERCICES

Choisir ses actions prioritaires

Document de travail

(1) Actions marketing

Canaux de distribution
Dans votre partie, je vous invite à lister un maximum d'idées de canaux pour vendre vos offres. Je vous recommande de développer vos canaux en veillant à avoir des tables de vente directe (indirecte (à des grossistes), un réseau de partenaires...).

Pour deux offres, je vous recommande d'être précis dans la définition : profitez plutôt (*) à telle boutique de vendre tel produit* que "réaliser des points de vente". Si vous manquez d'inspiration, j'hésiterai pas à regarder ce que font vos concurrents et/ou les entreprises à laquelle vous avez peur d'être appliqué !

Cible	Canaux et/ou actions

Fidélisation
Cela consiste à 7 fois plus cher de convertir un nouveau client que de fidéliser un client et je vous invite à répondre aux questions suivantes pour identifier vos actions de fidélisation :

Quelles sont les actions existantes et/ou à mettre en place pour assurer une expérience exceptionnelle à vos nouveaux clients ?

Quelles sont les actions existantes et/ou à mettre en place pour inviter vos clients à venir et à faire appel, une nouvelle fois, à vos produits/services ?

Quelles sont les actions existantes et/ou à mettre en place à l'attention de vos anciens clients pour garder le lien et les transformer en ambassadeurs ?

Document de travail - 010cym2024

Définir ses priorités de l'année

Document de travail

(1) Objectifs

Quels sont les objectifs que vous vous fixez pour les mois à venir ? Il s'agit de fixer vos objectifs de chiffre d'affaires, de réputation, de nombre de clients, d'atouts organisés, bref, d'identifier les données que vous souhaitez suivre et qui vous permettent de dire "je réussis".

Sur la base des objectifs listés ci-dessus, je vous invite à les ranger par ordre de priorité et à formuler vos objectifs de façon **SMART**.

Spécifique (comment mesurer l'atteinte ?)	Mesurable (comment mesurer l'atteinte ?)	Atteignable (comment mesurer l'atteinte ?)	Réaliste (comment mesurer l'atteinte ?)	Temporel (comment mesurer l'atteinte ?)

(2) Cibles prioritaires

Quelles sont les cibles que vous souhaitez adresser en priorité pour atteindre vos objectifs et quels sont les besoins liés que vous avez identifiés pour chacune d'entre elles ?

Cible	Besoin(s) réel(s) identifié(s)

Document de travail - 010cym2024

SYNTHÈSE

Offres prioritaires

pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires

NOM DE L'OFFRE	DÉTAILS DE L'OFFRE	PRIX DE VENTE	NOMBRE DE VENTES	CA GÉNÉRÉ

Actions prioritaires

pour assurer la réussite de votre année

Actions pour gagner en visibilité et me faire connaître	Actions pour transformer mes clients et les faire revenir	Actions pour fidéliser mes clients et les faire revenir	Actions pour simplifier mon organisation et mon quotidien

Evolution de mon marché

Mécanisme et opportunités à analyser

Opportunités	Menaces



J'ai été leur associée secrète

plus de 30 entrepreneur·e·s individuel·le·s accompagné·e·s chaque année



Oriane est en activité depuis 10 ans et prépare une bascule d'activité. Je l'ai accompagné à définir la nouvelle stratégie de son entreprise, ses nouvelles offres, ses objectifs financiers et le plan d'actions pour préparer la bascule.



Chloé clôture sa première année d'activité et a confirmé son modèle et les opportunités de marché sur lesquelles se développer. Elle m'a consulté pour travailler sur son écosystème d'offres afin de clarifier son discours.



Myriam lance une nouvelle entreprise suite à deux formations et souhaite se donner toutes les chances de structurer correctement son projet. Je l'ai guidé sur 2 mois à chaque étape du projet et le business plan a été rédigé.



Emilie travaille depuis plusieurs mois sur son entreprise, sans être satisfaite de l'avancement. Pendant 7 mois, nous avons, ensemble, co-construit son projet d'entreprise avec, à la clé, le business plan complet rédigé par mes soins.

[Découvrir les avis client·e·s](#)





AVIS

LINKEDIN

KOPYLOTE.BZH

PRENDRE RENDEZ-VOUS

Votre kopylote

Je travaille depuis 15 ans aux côtés des entrepreneur-e-s – [Citizen Entrepreneurs](#), [EY Prix de l'Entrepreneur de l'Année](#), [Bouge ta Boîte](#) –, je connais parfaitement l'écosystème, j'ai analysé des milliers de dossiers d'entreprises ce qui me permet de maîtriser les bonnes pratiques et sujets clés à la pérennité des entreprises.

Ma plus grande force est de transformer les visions en plan d'actions pour sécuriser votre rémunération.

"Force de travail impressionnante, manager très pédagogue, sait rendre concret des concepts, force de proposition, maîtrise son sujet, donne un coup d'accélérateur, orientée business, professionnalisme sans faille, adaptabilité et réactivité, soucieuse du ROI..." (source [LinkedIn](#))