Le Questionnaire Stratégique pour vous Aider à Décoller

Votre capacité à penser, à planifier, et à agir de manière stratégique **agit sur vos ventes et votre rentabilité** bien plus que tout le reste.

Très souvent, un simple changement dans vos activités peut résulter à une différence majeure dans les résultats que vous obtenez.

Répondez à chacune des questions du mieux que vous le pouvez. Si vous n’en connaissez pas la réponse ou si vous n’êtes pas sûr(e), il est important que vous la trouviez dès que possible.

*Le questionnaire qui suit, je ne l’ai pas inventé, il m’est tombé dessus lors de mes recherches personnelles sur des blogs de marketers américains.*

*Il m’a aidé à y voir plus clair dans la ligne de conduite à adopter et à réfléchir de manière plus stratégiquement.*

*J’espère juste qu’il en fera de même pour vous !*

*- Cyril -*

1. Quel est votre secteur ? Définissez votre activité, votre secteur en termes de ce que **vous réalisez concrètement** pour vos clients, afin d’améliorer leur vie ou leur travail.

1.

2.

3.

1. Quelle est la **mission** de votre entreprise ? Définissez-la en termes de ce que vous souhaitez atteindre, éviter ou préserver pour vos clients.

1.

2.

3.

1. Comment souhaitez-vous que vos clients parlent de votre société, pensent à votre société ou la **décrivent** aux autres ? Quels sont les **mots** que vous souhaitez qu'ils utilisent.

1.

2.

3.

1. Qui est votre **client parfait** ? Décrivez-le en termes d'âge, de revenus, d'éducation, de métier, de localisation, et pour n'importe quel autre facteur approprié.
	1. Age ?
	2. Revenu ?
	3. Métier ?
	4. Education ?
	5. Besoin ou problème ?
	6. Autre ?
2. Qu'est-ce que votre client idéal considère comme **précieux, de valeur** ? Quels sont les bénéfices que votre client cherche ou s’attend à obtenir avec vous.

1.

2.

3.

1. Quelles sont les **compétences principales** de votre société ? Quelles sont les capacités particulières que votre entreprise possède et qui répond aux besoins de vos clients.

1.

2.

3.

1. Qu’est-ce que votre société accomplie de manière **supérieure** à la concurrence ? Dans quel domaine performez-vous de manière exceptionnelle ?

1.

2.

3.

1. Qui sont vos **concurrents** ? Qui d’autre vend le même produit ou service à vos clients potentiels.

1.

2.

3.

1. Qui est votre **plus gros** ou **principal** concurrent ?

1.

2.

3.

1. Qui sont vos **concurrents secondaires** ? Qui vend une alternative à ce que vous proposez ?

1.

2.

3.

1. **Pourquoi** vos potentiels clients achètent-ils chez vos concurrents ? Quels sont les bénéfices qu’ils reçoivent chez eux et qu’ils n’obtiennent pas avec vous ?

1.

2.

3.

1. Quel est votre produit ou service le **plus rentable** ? Quelle est l’activité qui vous donne le plus gros retour sur investissement ?

1.

2.

3.

1. Quels sont les produits, services, marchés, clients, ou activités que votre entreprise devrait **abandonner**, **éliminer** ou **mettre de côté** afin de libérer plus de temps pour les activités les plus rentables ?

1.

2.

3.

1. Que pourriez-vous faire pour **attirer** les clients de vos concurrents et faire en sorte qu’ils achètent chez vous ?

1.

2.

3.

1. Comment pouvez-vous améliorer vos méthodes marketing afin de

**générer plus de trafic** et attirer plus de clients potentiels ? 1.

2.

3.

1. Quel est le domaine de **spécialisation** de votre entreprise ?

1.

2.

3.

1. Dans quel domaine vous **différenciez-vous**, dans lequel vous excellez ? Dans quelle mesure êtes-vous alors supérieur à vos concurrents ?

1.

2.

3.

1. Quel est votre **avantage compétitif** spécifique ? Quelles sont les qualités de vos produits, services, ou de votre business qui vous rendent meilleure que 90% des business de votre secteur ?

1.

2.

3.

1. Quel **type de clients** peut bénéficier au maximum des bénéfices supérieurs de vos produits ou services ?

1.

2.

3.

1. Dans quels domaines publicitaires, promotionnels, et de vente devriez-vous **concentrer votre énergie** et vos ressources afin de maximiser vos ventes et profits ?

1.

2.

3.

1. Comment pouvez-vous **convertir** une plus grande part de vos prospects en clients ? Quelles méthodes de vente pouvez-vous utiliser ?

1.

2.

3.

1. Quels sont les clients dont vous devez vous **écarter ou abandonner** à cause du fait qu’ils ne valent pas le temps et l’énergie qu’ils requièrent afin de les satisfaire ?

1.

2.

3.

1. Quelles **activités** devriez-vous abandonner ou diminuer afin d’avoir plus de temps à allouer aux activités qui vous offrent le plus fort retour sur investissement en temps et en énergie ?

1.

2.

3.

1. Quel est votre **positionnement** actuel dans votre secteur ? Comment les gens parlent-ils de vous et de votre activité quand vous n’êtes pas présent ? Quels **mots** utilisent-ils pour vous décrire ?

1.

2.

3.

1. Quelle est votre **réputation** dans votre secteur ? Pour quelles raisons êtes-vous connu ? Si vous n’avez pas encore de réputation, pour quelles raisons souhaiteriez-vous être connu ?

1.

2.

3.

1. Quels mots ou descriptions souhaitez-vous être présents dans **l’esprit de vos clients** ? Quelle sorte de réputation vous serait la plus utile ?

1.

2.

3.

1. Que pouvez-vous **changer ou améliorer** sur vos produits, services, ou votre entreprise afin de commencer à créer une image de marque plus favorable dans l’esprit de vos clients ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont vos 3 plus grandes faiblesses en tant qu’entreprise ?

1.

2.

3.

1. Quels sont les 3 plus gros **obstacles** qui vous empêchent d’atteindre de hauts niveaux de vente et de profits ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 **pires situations** qui pourraient vous arriver d’ici un an ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 mesures que vous pouvez prendre immédiatement afin de **vous prémunir** de ces ‘dangers’ ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont vos 3 plus **grandes opportunités futures**, basées sur les tendances de votre marché ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 mesures que vous pouvez prendre immédiatement afin de **tirer profit** de ces opportunités ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 **compétences** que vous devez commencer à développer aujourd’hui afin d’être prêt à profiter de ces opportunités futures ?

1.

2.

3.

1. Comment la **technologie** affecte-t-elle votre entreprise ? Quels sont les changements qu’Internet cause dans votre façon de mener votre entreprise ?

1.

2.

3.

1. Que faîtes-vous aujourd’hui que vous ne feriez pas de nouveau si vous deviez tout recommencer – **sachant ce que vous savez maintenant** ?

1.

2.

3.

1. **Réorganisation** : Quels changements devez-vous faire dans votre entreprise concernant vos collaborateurs et dépenses afin d’améliorer à la fois votre efficacité et votre rendement ?

1.

2.

3.

1. **Restructuration** : Comment pouvez-vous transposer plus de votre temps et de vos ressources dans le Top 20% des activités qui vous rapportent 80% de vos profits ?

1.

2.

3.

1. **Réinvention** : Imaginez que votre activité soit réduite en cendre aujourd’hui. Quels sont les produits, services, et activités que vous reprendriez pour tout recommencer immédiatement ?

1.

2.

3.

Quels produits, services, ou activités **ne reprendriez-vous pas**

aujourd’hui ? 1.

2.

3.

1. **Simplification** : Analysez chacune des étapes de votre activité. Que pouvez-vous **simplifier**, **sous-traiter**, **éliminer** ?

1.

2.

3.

1. Que pouvez-vous faire afin de simplifier n’importe quel de vos processus en **réduisant** son nombre d’étapes ?

1.

2.

3.

1. Quelles activités pouvez-vous **éliminer** complètement afin d’accélérer la production de vos produits ou services ?

1.

2.

3.

1. Quelles activités pouvez-vous **sous-traiter** afin de vous libérer du temps dédié à la vente de vos produits et services ?

1.

2.

3.

1. Quelles activités pouvez-vous vous permettre **d’arrêter** sur le champ sans perdre significativement de revenus ?

1.

2.

3.

1. Y’a-t-il une **personne** dans votre vie professionnelle – un client, un collaborateur, un partenaire – que vous ne chercheriez pas aujourd’hui à acquérir, à employer, à vous associer ; sachant ce que vous savez maintenant ?

1.

2.

3.

1. Si vous pouviez être absolument **excellent(e)** dans un domaine, quel est celui qui vous aiderait le plus à atteindre vos objectifs ?

1.

2.

3.

1. Suite à vos réponses, quelle est **L’Action** que vous allez prendre immédiatement aujourd’hui même ?

**A la concrétisation de votre projet**  **! Rappelez-vous :** C’est l’action qui prime avant tout.

Le Questionnaire Stratégique pour vous Aider à Décoller

Votre capacité à penser, à planifier, et à agir de manière stratégique **agit sur vos ventes et votre rentabilité** bien plus que tout le reste.

Très souvent, un simple changement dans vos activités peut résulter à une différence majeure dans les résultats que vous obtenez.

Répondez à chacune des questions du mieux que vous le pouvez. Si vous n’en connaissez pas la réponse ou si vous n’êtes pas sûr(e), il est important que vous la trouviez dès que possible.

*Le questionnaire qui suit, je ne l’ai pas inventé, il m’est tombé dessus lors de mes recherches personnelles sur des blogs de marketers américains.*

*Il m’a aidé à y voir plus clair dans la ligne de conduite à adopter et à réfléchir de manière plus stratégiquement.*

*J’espère juste qu’il en fera de même pour vous !*

*- Cyril -*

1. Quel est votre secteur ? Définissez votre activité, votre secteur en termes de ce que **vous réalisez concrètement** pour vos clients, afin d’améliorer leur vie ou leur travail.

1.

2.

3.

1. Quelle est la **mission** de votre entreprise ? Définissez-la en termes de ce que vous souhaitez atteindre, éviter ou préserver pour vos clients.

1.

2.

3.

1. Comment souhaitez-vous que vos clients parlent de votre société, pensent à votre société ou la **décrivent** aux autres ? Quels sont les **mots** que vous souhaitez qu'ils utilisent.

1.

2.

3.

1. Qui est votre **client parfait** ? Décrivez-le en termes d'âge, de revenus, d'éducation, de métier, de localisation, et pour n'importe quel autre facteur approprié.
	1. Age ?
	2. Revenu ?
	3. Métier ?
	4. Education ?
	5. Besoin ou problème ?
	6. Autre ?
2. Qu'est-ce que votre client idéal considère comme **précieux, de valeur** ? Quels sont les bénéfices que votre client cherche ou s’attend à obtenir avec vous.

1.

2.

3.

1. Quelles sont les **compétences principales** de votre société ? Quelles sont les capacités particulières que votre entreprise possède et qui répond aux besoins de vos clients.

1.

2.

3.

1. Qu’est-ce que votre société accomplie de manière **supérieure** à la concurrence ? Dans quel domaine performez-vous de manière exceptionnelle ?

1.

2.

3.

1. Qui sont vos **concurrents** ? Qui d’autre vend le même produit ou service à vos clients potentiels.

1.

2.

3.

1. Qui est votre **plus gros** ou **principal** concurrent ?

1.

2.

3.

1. Qui sont vos **concurrents secondaires** ? Qui vend une alternative à ce que vous proposez ?

1.

2.

3.

1. **Pourquoi** vos potentiels clients achètent-ils chez vos concurrents ? Quels sont les bénéfices qu’ils reçoivent chez eux et qu’ils n’obtiennent pas avec vous ?

1.

2.

3.

1. Quel est votre produit ou service le **plus rentable** ? Quelle est l’activité qui vous donne le plus gros retour sur investissement ?

1.

2.

3.

1. Quels sont les produits, services, marchés, clients, ou activités que votre entreprise devrait **abandonner**, **éliminer** ou **mettre de côté** afin de libérer plus de temps pour les activités les plus rentables ?

1.

2.

3.

1. Que pourriez-vous faire pour **attirer** les clients de vos concurrents et faire en sorte qu’ils achètent chez vous ?

1.

2.

3.

1. Comment pouvez-vous améliorer vos méthodes marketing afin de

**générer plus de trafic** et attirer plus de clients potentiels ? 1.

2.

3.

1. Quel est le domaine de **spécialisation** de votre entreprise ?

1.

2.

3.

1. Dans quel domaine vous **différenciez-vous**, dans lequel vous excellez ? Dans quelle mesure êtes-vous alors supérieur à vos concurrents ?

1.

2.

3.

1. Quel est votre **avantage compétitif** spécifique ? Quelles sont les qualités de vos produits, services, ou de votre business qui vous rendent meilleure que 90% des business de votre secteur ?

1.

2.

3.

1. Quel **type de clients** peut bénéficier au maximum des bénéfices supérieurs de vos produits ou services ?

1.

2.

3.

1. Dans quels domaines publicitaires, promotionnels, et de vente devriez-vous **concentrer votre énergie** et vos ressources afin de maximiser vos ventes et profits ?

1.

2.

3.

1. Comment pouvez-vous **convertir** une plus grande part de vos prospects en clients ? Quelles méthodes de vente pouvez-vous utiliser ?

1.

2.

3.

1. Quels sont les clients dont vous devez vous **écarter ou abandonner** à cause du fait qu’ils ne valent pas le temps et l’énergie qu’ils requièrent afin de les satisfaire ?

1.

2.

3.

1. Quelles **activités** devriez-vous abandonner ou diminuer afin d’avoir plus de temps à allouer aux activités qui vous offrent le plus fort retour sur investissement en temps et en énergie ?

1.

2.

3.

1. Quel est votre **positionnement** actuel dans votre secteur ? Comment les gens parlent-ils de vous et de votre activité quand vous n’êtes pas présent ? Quels **mots** utilisent-ils pour vous décrire ?

1.

2.

3.

1. Quelle est votre **réputation** dans votre secteur ? Pour quelles raisons êtes-vous connu ? Si vous n’avez pas encore de réputation, pour quelles raisons souhaiteriez-vous être connu ?

1.

2.

3.

1. Quels mots ou descriptions souhaitez-vous être présents dans **l’esprit de vos clients** ? Quelle sorte de réputation vous serait la plus utile ?

1.

2.

3.

1. Que pouvez-vous **changer ou améliorer** sur vos produits, services, ou votre entreprise afin de commencer à créer une image de marque plus favorable dans l’esprit de vos clients ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont vos 3 plus grandes faiblesses en tant qu’entreprise ?

1.

2.

3.

1. Quels sont les 3 plus gros **obstacles** qui vous empêchent d’atteindre de hauts niveaux de vente et de profits ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 **pires situations** qui pourraient vous arriver d’ici un an ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 mesures que vous pouvez prendre immédiatement afin de **vous prémunir** de ces ‘dangers’ ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont vos 3 plus **grandes opportunités futures**, basées sur les tendances de votre marché ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 mesures que vous pouvez prendre immédiatement afin de **tirer profit** de ces opportunités ?

1.

2.

3.

1. Quelles sont les 3 **compétences** que vous devez commencer à développer aujourd’hui afin d’être prêt à profiter de ces opportunités futures ?

1.

2.

3.

1. Comment la **technologie** affecte-t-elle votre entreprise ? Quels sont les changements qu’Internet cause dans votre façon de mener votre entreprise ?

1.

2.

3.

1. Que faîtes-vous aujourd’hui que vous ne feriez pas de nouveau si vous deviez tout recommencer – **sachant ce que vous savez maintenant** ?

1.

2.

3.

1. **Réorganisation** : Quels changements devez-vous faire dans votre entreprise concernant vos collaborateurs et dépenses afin d’améliorer à la fois votre efficacité et votre rendement ?

1.

2.

3.

1. **Restructuration** : Comment pouvez-vous transposer plus de votre temps et de vos ressources dans le Top 20% des activités qui vous rapportent 80% de vos profits ?

1.

2.

3.

1. **Réinvention** : Imaginez que votre activité soit réduite en cendre aujourd’hui. Quels sont les produits, services, et activités que vous reprendriez pour tout recommencer immédiatement ?

1.

2.

3.

Quels produits, services, ou activités **ne reprendriez-vous pas**

aujourd’hui ? 1.

2.

3.

1. **Simplification** : Analysez chacune des étapes de votre activité. Que pouvez-vous **simplifier**, **sous-traiter**, **éliminer** ?

1.

2.

3.

1. Que pouvez-vous faire afin de simplifier n’importe quel de vos processus en **réduisant** son nombre d’étapes ?

1.

2.

3.

1. Quelles activités pouvez-vous **éliminer** complètement afin d’accélérer la production de vos produits ou services ?

1.

2.

3.

1. Quelles activités pouvez-vous **sous-traiter** afin de vous libérer du temps dédié à la vente de vos produits et services ?

1.

2.

3.

1. Quelles activités pouvez-vous vous permettre **d’arrêter** sur le champ sans perdre significativement de revenus ?

1.

2.

3.

1. Y’a-t-il une **personne** dans votre vie professionnelle – un client, un collaborateur, un partenaire – que vous ne chercheriez pas aujourd’hui à acquérir, à employer, à vous associer ; sachant ce que vous savez maintenant ?

1.

2.

3.

1. Si vous pouviez être absolument **excellent(e)** dans un domaine, quel est celui qui vous aiderait le plus à atteindre vos objectifs ?

1.

2.

3.

1. Suite à vos réponses, quelle est **L’Action** que vous allez prendre immédiatement aujourd’hui même ?