

MES 51 SECRETS

OU CONSEILS

AVANT DE MONTER

VOTRE BUSINESS

Par Mikaël MESSA

Droits de Diffusion GRATUIT et ILLIMITES

Vous avez le droit de distribuer gratuitement les exemplaires de ce guide sur votre site web, via l'e-mail, en offrir un exemplaire à vos amis ou tout simplement le donner en cadeau via votre site...

Vous pouvez aussi le mettre à la disposition de vos clients en contrepartie de leur adresse mail ou en cadeau aux abonnés de votre newsletter.

ATTENTION : Toutefois, vous n'avez pas le droit de le modifier, de le distribuer partiellement, ni de l'imprimer ou toute autre manière que vous jugerez immorale. [Cependant vous devrez le distribué dans sa totalité.](#)

Voici Mes 51 Secrets ou Conseils POUR MONTER VOTRE

BUSINESS ? Ces 51 SECRETS vous serviront comme starter pour le démarrage en douceur de votre commerce.

Ils valent vraiment de l'or et pour vous les révéler GRATUITEMENT il faut vraiment être tombé sur la tête.

Mais bon, c'est ma nature d'être généreux avec les gens qui veulent s'en sortir. Et, si vous êtes en train de lire ces pages c'est vraiment que vous avez envie de prendre votre avenir en main.

Voilà ils sont à vous maintenant. C'est à vous d'en tirer profit comme bon vous semble :

1^{er} secret : **Avoir une attitude positive** - N'avez-vous jamais remarqué que votre état d'esprit était pour beaucoup dans la réussite ou l'échec de votre affaire ou de votre vie ?

Avant de démarrer un projet ou tout autres choses si vous partez vaincus d'avance, vous n'y arriverez jamais.

Au contraire dites-vous : " Je vais y arriver" et vous y arriverais. Ce n'est pas un miracle, c'est seulement votre subconscient qui vous conduit vers le but que vous vous êtes fixé.

2^{ème} Secret : **La persévérance** - J'ai connus des personnes bourrés de qualités inestimables et qui pourtant à cause de leur manque de persévérance n'allez jamais jusqu'au bout de leur projet.

Et, d'autre gens avec une intelligence moyenne ou même médiocre par rapport à la normal qui grâce à la persévérance avez mieux réussis.

Pour mieux y arriver, fixez-vous qu'un seul objectif à la fois et foncez jusqu'à qu'il soit atteint. Puis, par la suite vous pouvez passer à un autre but.

3Ème Secret : **N'ayez pas peur de voir grand** - Toutes les personnes ayant vraiment réussis avaient de grand rêves et lès ont atteints. Ils voyaient grand, ils visaient haut et atteignez les sommets. Il est bien évident qu'il ne suffit pas seulement de voir grand, il faut aussi agir.

4Ème Secret : **L'action** - Sans action vous ne pourrez jamais atteindre votre idéal. Vous ne pourrez jamais atteindre non plû ce que vous désirez. Avoir des rêves est bien, mais sans action vous ne pourrez jamais lès atteindre.

5Ème Secret : **Trouver l'idée qui vous convient** - Trouver une idée d'affaire à entreprendre peut quelques fois prendre du temps, d'autrefois elle peut surgir de votre imagination comme par miracle. Plusieurs choix s'offre à vous pour trouver l'idée de génie qui vous correspondra et vous rendra indépendant.

6Ème Secret : **Ou trouver cette idée de génie** - Elle peut venir lorsque vous promenez à travers votre ville ou en montagne. Au volant de votre voiture, alors que vous êtes en train de conduire elle fait irruption comme un éclair. Ou encore en lisant des magazines, des ouvrages, en voyageant, en parlant avec des amis... Pensez aussi à aller à la bibliothèque de votre ville ou à regarder sur le net.

7Ème Secret : **Faites un tour d'horizon de vos connaissances personnelles** - Que connaissez-vous ? Dans quel domaine d'activités êtes-vous compétent ? Dans quoi aimerez-vous travailler ? Que vous dicte votre intuition ?

Avant de chercher ailleurs votre idée, faites une rétrospective de votre vie, de vos passions et de vos envies.

8Ème Secret : **Renseignez-vous à son sujet** - ça y - est, vous avez trouvé l'idée. Votre 6ème sens vous dit que c'est celle-ci. Il ne vous reste plus qu'à vous informer à son sujet.

Allez voir des professionnels du même secteur d'activité. Achetez des livres se reportant à votre futur métier. Prenez rendez-vous avec des experts. Etudiez votre marché à fond, rien ne doit vous échapper. Vous devez connaître votre sujet sur les bouts des doigts.

9Ème Secret : **Réalisez une étude de marché** - L'étude de marché vous servira à voir si votre projet est viable ou pas. Par exemple : Avant de reprendre mon commerce j'ai pris les bilans comptables de mon prédécesseur, allez voir les concurrents aux alentours, comptabilisez le nombre d'habitants dans ma zone de chalandise. Me renseigner au-près de la mairie des futurs constructions de lotissement, de projet immobilier...

Vous devez réaliser une étude de marché assez approfondie pour savoir si votre projet est fiable ou pas.

10Ème Secret : **Persistez encore** - La première affaire que vous rencontrerez ou que vous visiterez ne sera peut-être pas la bonne. Ce n'est pas grave, puisque d'autres viendront à vous à force de chercher.

Avant la reprise de mon commerce actuel, j'en ai visité 3 autres et le bon est arrivé seulement à la quatrième visites. Alors, persistez dans vos recherches, persistez dans votre idée.

Si la première affaire que vous entreprenez n'est pas la bonne, passez à la seconde, puis à la troisième et ainsi de suite.

11Ème Secret : **On est jamais assez prudent** - Même si vous accordez votre confiance à la personne qui souhaite vendre son affaire. Méfiez-vous quand même, car dès que vous serez engagé et signé un contrat. Il est toujours plus difficile de faire machine arrière.

Avant de signer quoi que ce soit, faites passer votre dossier à un homme ou femme de loi. Voyez votre comptable, demandez des infos à des personnes qui sont déjà passé par là. Allez voir le banquier qui s'occupe de l'affaire.

12Ème Secret : **Quelques jours avant l'ouverture de votre boutique ?** - La mise en place à l'intérieur de votre magasin est primordiale. Il ne faut pas la négliger et vous devez en prendre soins. Une très bonne mise en avant de vos produits vous aideront à développer votre chiffres d'affaire. Et surtout donnera une image positive de vous-même et de votre commerce.

Dans l'intérêt de vos futurs affaires, soignez l'image de votre entreprise avec une mise en avant adéquate de vos produits. Il faut que le jour de l'ouverture tout soit "nickel", bien rangé, propre...

13ème Secret : **Le jour de l'ouverture** - Le "jour J" de votre ouverture tout doit être en place et vous devez être prêt à servir vos clients. Si c'est votre première affaire, vous paniquerez un peu, c'est normal et ne vous en faites pas.

Dans quelques jours, dès que vous aurez pris vos marques cela ira mieux.

Le principal est que vous préparez un bon accueil à vos premiers clients durant cette première journée. Et les jours suivant aussi, bien sûr !

14Ème Secret : **Organiser un pot de bienvenue** - Offrez des ptits fours ou des ptites viennoiseries à vos clients pour leurs souhaitaient là bienvenue.

Les premières impressions sont souvent les bonnes. Alors, donnez plus à vos clients de ceux qui ont en droit d'attendre de votre part. La concurrence est rude, faites mieux que les autres.

15Ème Secret : **Fixez-vous des objectifs** - Dans la réussite de vos affaires et la bonne marche de votre entreprise. Il est primordiale de vous fixer vos propres objectif. Soyez précis et clair dans ces derniers.

Par exemple si vous voulez acheter une maison avant 2 ans.

Vous direz : Au 9 janvier 2010, j'aurai acheté ma maison d'une valeure de 200 000€. Elle sera fabriqué de plein pied, elle fera 150m² habitable + un magnifique jardin de 800m² fera le tour de celle-ci. Décrivez également les pièces avec précision de votre futur habitation comme s'y vous habitez déjà.

16Ème Secret : **N'ayez pas peur de vous fixer des objectifs élevés** - Il faut vous fixer des buts incroyables, élevés et tout faire pour lès atteindre.

Exemple : Si vous voulez augmenter votre chiffres d'affaire de votre commerce pour le revendre à un prix plus élevé.

Vous direz : J'augmenterai le chiffre de mon commerce de X Euros avant le (date à laquelle vous voulez revendre votre commerce avec plus value).

17ème Secret : Soyez précis dans vos objectifs -

Soyez précis et surtout n'ayez pas peur de vous fixer des objectifs très élevés. Puis planifiez vos actions mois après mois et diviser vos objectifs pour les atteindre.

Exemple : Vous voulez réaliser un chiffre d'affaire supplémentaire de 20 000€ d'ici l'année prochaine.

Partager ce but en nombre de mois qui reste (ici ces 12 mois). C'est à dire que vous devrez réaliser près de 1700€ en plus chaque mois pour l'atteindre.

18ème Secret : Planifiez vos actions - Ecrivez sur votre agenda ou calendrier les différentes actions que vous souhaitez réaliser pour faire le C.A supplémentaire. Pour cela vous pouvez prévoir des animations, des promotions, faire des lots ou encore une dégustation...

La seule limite est celle que vous vous fixez. Mais planifiez et écrire vos actions vous aidera à avancer et faire développer votre business.

19ème Secret : Entreprendre en solo - Cela va dépendre de vos choix propres à vous. Tout dépend aussi de vos expériences précédentes. De toute façon quoi que vous choisirez vous êtes toujours le responsable.

L'avantage d'entreprendre en solo est que vous faites votre propre business dans votre coin et ayez de comptes à rendre à personne.

Les inconvénients est que vous êtes seul, aucun appuis marketing, les banquiers seront peut-être un peu plus frileux.

20Ème Secret : **Entreprendre en réseau** - vous préférez être accompagné tout au long de votre activité, alors choisissez d'entreprendre en réseau.

L'avantage d'entreprendre en réseau est que vous êtes accompagné. C'est vous qui dirigé, prenez les responsabilités mais vous n'êtes jamais seul. Vous aurez un appui marketing fort, une publicité sur votre lieu de vente puissante. Mais, ce n'est pas tout car vous recevrez aussi des formations organiser par voter réseau...

L'un des inconvénients que l'on peut rencontrer est que l'on doit respecter une charte vis à vis de l'enseigne partenaire. Puis souvent verser des royalties parfois élevé pour avoir le droit de rentré à l'intérieur du réseau.

21Ème Secret : **Choisir votre réseau** - Vous avez décidé d'entreprendre en réseau. Vous avez la concession ou la franchise. Si vous n'avez pas de moyen financier vous pouvez toujours devenir gérant. (Explication dans le prochain secret).

Vous allez choisir votre franchise par rapport à ce que vous voulez exploiter, peut-être même à votre expérience antérieure. Ou encore à votre apport financier. Cela dépend si vous voulez un resto du style "Mc Do" qui vous faudra au moins 200 000€ d'apport. Ou alors commencer par un ptit commerce qui demande seulement 15 000€.

22ème Secret : **Vous n'avez pas de sous, démarrer votre activité en devenant GERANT** - C'est une très bonne façon de commencer sans avoir à déboursé des sommes folles que vous n'avez pas. Et qui sait peut-être qu'au bout de quelques années vous aurez mis suffisamment d'argent de côté pour pouvoir acheter votre premier magasin.

Suite à l'acquisition du guide si vous ne l'avez toujours pas fait. Savez-vous qu'une très grande enseigne National vous offre la possibilité de devenir Gérant ?

23ème Secret : **Ne confondez pas chiffres d'affaire et bénéfices** - Je vois encore beaucoup trop de commerçant qui confondent chiffres d'affaire avec bénéfice. Permettez-moi de tirer la sonnette d'alarme ? Le bénéfice c'est ce qu'il vous reste une fois que vous avez tout payé et non l'argent qui rentre dans votre tiroir caisse. Si vous voulez une affaire rentable ne mélangez pas C.A et bénéf.

24ème Secret : **Economisez les premières années d'activités au lieu de vous acheter une berline** - Encore trop de personnes dès que leur commerce commence à progresser, craque et achète de grosse voiture ou dilapide leurs provisions en s'achetant des costumes hors de prix... Au lieu de cela, faites-vous une épargne, ne touchez pas l'argent et servez-vous en pour le faire travailler pour vous. Et, vous achèterez votre berline plus tard.

De plus, si vous montrez à vos clients que vous pouvez vous acheter une plus belle voiture qu'eux, ils risquent d'être jaloux et de ne plus venir chez vous.

25ème Secret : **Prenez du repos de temps en temps pour recharger vos batteries** - Après avoir travailler pendant près de 2 ans, des semaines de 65 à 70 heures, sans repos, sans vacances.

J'ai décidé de m'accorder un week end complet tous les 3 mois. Comme j'apprécie et en plus ce break me permet de me ressourcer et d'être encore mieux productif dès mon retour. Pensez-y ?

26ème Secret : **Choisissez le bon statut juridique pour votre commerce** - Choisir le bon statut juridique pour votre commerce vous permettra d'économiser de l'argent à un moment ou à un autre dans le temps. Suivant votre activité, votre croissance vous devrez opter pour un statut adapter à votre affaire. Demandez l'aide d'un conseiller à la chambre de commerce et de l'industrie de votre région, ou éventuellement à votre comptable.

27ème Secret : **Comment s'y prendre pour le choix de vos fournisseurs** - Le choix de vos fournisseurs est très important pour votre commerce et il ne faut pas le prendre à la légère. Choisissez-le en fonction des produits que vous voulez commercialisez, des prix et de la qualité de ses produits. Mais regardez aussi l'éventail des produits qu'il vous propose et les délais de livraison.

28ème Secret : **Bien accueillir votre clientèle** - C'est l'une des règles de base du commerce. L'accueil de votre clientèle est super important. Accueillez vos clients avec un joli sourire sincère lès feront revenir dans votre boutique. En plus, si vous êtes sympha avec eux ils en parleront à leurs proches, à leur famille ou amis...

29ème Secret : **Comment choisir son type magasin** - Vous devrez choisir le type de magasin selon vos motivations et surtout vos connaissances dans le secteur. Si par exemple vous travaillez dans la distribution, choisissez d'acquérir ou de reprendre un commerce là dedans. Pareil, si vous êtes dans l'automobile ou dans tout autres activités.

Optez pour une activité que vous connaissez déjà vous permettra d'augmenter votre succès dans vos affaires.

30ème Secret : **Créer ou reprendre un commerce** - Cela dépendra de vos expériences antérieures. Le commerce que j'ai actuellement, je l'ai repris il y a près de 20 ans maintenant et franchement je ne le regrette pas. Je me sentais pas de me lancer dans la création pure, car je trouvais que les risques financiers étaient trop élevés. Mais, pour vous cela dépendra de votre capital de départ, de vos opportunités et surtout de vos expériences passées ou actuelles.

En revanche, si vous optez pour la création de votre commerce, vous récolterez plus de bénéfice lors de sa revente une fois que votre affaire marche bien.

31ème Secret : **Comment choisir votre emplacement ?** - L'emplacement de votre futur commerce sera encouragé par ce qui se trouve autour de celui-ci. Privilégiés les endroits proches de marchés locaux avec des places de parkings pour que vos clients puissent avoir accès facilement à votre boutique. Les magasins d'angles sont très bien aussi car une meilleure visibilité. Vérifier si il va avoir des constructions dans les mois ou années à venir.

32ème Secret : **Développer votre clientèle et les ventes** - Si vous voulez avoir une affaire qui se développe. Vous avez 2 solutions : L'une est de développer votre clientèle par le bouche à oreille, connaissances ou publicités. Et l'autre est que vos clients achètent davantage de produits et donc augmenter leur panier d'achat moyen.

33ème Secret : **Comment augmenter vos marges commerciales ?** - Pour augmenter vos bénéfices, vous êtes tenues à augmenter vos marges.

Attention cela ne veut pas dire qu'il faut obligatoirement augmenter vos prix. Vous pouvez aussi diminuer vos dépenses ou acheter moins chers et donc mieux.

34ème Secret : **Pourquoi négocier avec les fournisseurs ?** - Cette question rejoint la question précédemment posée qui consiste à augmenter ses marges. Grapiller le moindre centimes va vous paraître dur au début mais à la longue deviendra de plus en plus facile. Et, ensuite cela sera un jeu pour vous de négocier. Grâce à cette négociation vous pourrez économiser quelques euros toute les semaines qui se transformeront en plusieurs centaines à la fin de l'année. Qu'attendez-vous ?

35ème Secret : **Comment attirer la confiance de son banquier** - Votre banquier est un commerçant comme vous, il fait des affaires et il doit limiter les risques. Alors, si il voit qu'il a à faire à quelqu'un n'ayant pas beaucoup d'argent ou pas suffisamment d'expériences il ne prendra aucun risque. "*Franchement entre nous, préférez-vous prêter à une personne qui a de l'argent ou à un chômeur sans revenus?*"

Alors comment faire pour qu'il est confiance en vous ? Présentez-vous avec votre plus beau costume, si vous avez quelqu'un d'expérience comme votre associé ou votre comptable qui peut venir avec vous c'est beaucoup mieux. A moins que vous êtes déjà un as des affaires et à ce moment là vous avez suffisamment d'argent pour faire le poids sur votre balance.

36ème Secret : **Comment augmenter votre chiffre d'affaire (C.A) ?** - Plusieurs solutions s'offrent à vous pour augmenter votre C.A : Hors mis de faire rentrer des références supplémentaires, vous pouvez faire des animations commerciales dans votre point de vente.

Mais, ce n'est pas tout car vous pouvez aussi faire des ventes "flash" ou encore des promotions. Toutes ces actions feront de votre commerce une affaire qui se développera sans cesse. N'hésitez pas à vous faire connaître par le biais de la publicité ou le bouche à oreille qui entre nous est la meilleure pub.

37ème Secret : **Pourquoi augmenter le nombre de produits présents dans le magasin ?** - C'est très simple, plus vous augmenterez le nombre de produits dans votre boutique et autant vous aurez le choix pour vos clients. Et, donc ces derniers vous achèteront davantage de choses.

38ème Secret : **Changer les rayonnages de votre boutique** - A votre avis pour quel raison les grandes surfaces change régulièrement de rayonnage ? Pour changer les habitudes de leurs clients. Alors, pourquoi ne pas faire pareil dans votre boutique ?

39ème Secret : **Faites de la vente en masse** - Il m'arrive quelques fois de faire rentrer une palette entière d'un seul produit ou d'une seule gamme. Et presque à chaque fois je double mes ventes ou presque. Tout le monde est gagnant : Le client qui économise quelques euros et moi qui vends davantage.

40ème Secret : **Offrez plus de services à vos clients que vos concurrents** - Par rapport aux années 80 la concurrence s'accroît de plus en plus. Vous devrez offrir mieux, plus vite à un meilleur prix vos produits ou services vis à vis de la concurrence.

41ème Secret : **Faites des offres promotionnelles** - Faire des offres promotionnelles dans votre boutique fait partis de l'animation de votre point de vente.

De temps en temps vous devez en faire et cela vous apportera un surplus de chiffre d'affaires. Ou néanmoins vous animera votre magasin.

42ème Secret : **Limitez toujours dans le temps vos opérations commerciales** - La limite dans un temps court vos opérations commerciales marcheront mieux que si vous ne mettez aucune date. Pas plus de 15 jours.

43ème Secret : **Réaliser des animations dans votre point de vente pour booster votre boutique** - A chaque animation que vous allez réaliser vous allez voir grimper votre chiffres d'affaire en flèche. Exemple : faites des ventes "Flash", animation dégustation avec un de vos fournisseurs...

44ème Secret : **Dynamiser votre boutique à chaque occasion** - C'est à dire qu'à chaque manifestation qui se déroule; coupe de monde ou europe de foot, coupe du monde de rugby, fête forraine ou foire dans votre ville ou village. Il sera bien pour la dynamique de votre boutique de vous associer à cette fête.

45ème Secret : **Communiquer sur votre lieu de vente** - Cela s'appel la Publicité sur le Lieu de Vente (PLV) et elle sert à faire progresser vos ventes tout en faisant découvrir une nouvelle gamme de produits à vos clients.

46ème Secret : **La présentation de vos produits** - Soignez la présentation de vos profuits est important pour que vos clients les repères facilement.

47ème Secret : **La fidélisation de votre clientèle** - Grosso-modo 20% de votre clientèle réaliseront 80% de votre chiffres d'affaire de votre magasin.

Alors, la fidélisation de tous vos clients est primordiale pour le bon fonctionnement de votre boutique.

48ème Secret : **Le réassortiment de vos produits** - Un bon réassortiment vous permettra de ne jamais manquer de produits. Donc, votre clientèle trouvera ce qu'elle recherche dans votre boutique. Et sera que vous possédez une large gamme de marchandises.

49ème Secret : **Privilligié la vente de produits consommables** - La vente de produits consommable sont par exemple : les produits alimentaires, les produits ménagers ou tout autres produits qui se consomment et que les clients sont obligés de renouveler fréquemment.

50ème Secret : **Tissez une relation basée sur la confiance avec votre clientèle** - Dans le commerce, surtout celui de proximité les clients reviennent pour les produits certes mais aussi et surtout pour vous. Si vous arrivez à établir une relation basée sur la confiance vos clients resteront fidèles.

51ème Secret : **Un lieu de vente propre et bien tenue, toute comme votre tenue vestimentaire** - Votre boutique doit-être propre, bien rangé... Et votre tenu doit-être adapté en fonction de votre commerce et de votre clientèle. Si vous tenez un commerce alimentaire, il sera mal vu d'avoir des percings, des tatouages ou tout autres signes extérieurs. Alors que si vous avez un magasin de tatouages à ce moment là vous devrez avoir des tatouages...

CONCLUSION

Comme vous pouvez le remarquer, j'y ai écrit MES 51 SECRETS ET CONSEILS AVANT DE MONTER VOTRE BUSINESS. Maintenant, c'est à vous d'aller plus loin, de prendre la décision de REUSSIR ou d'ECHOUER. Pour cela, je peux vous aider...

Si vous désirez ouvrir votre propre commerce et aller plus loin dans l'acquisition de nouvelles connaissances dans le domaine des affaires. Réservez sans plus attendre l'ouvrage pratique que je mets à votre disposition à l'adresse suivante :

<http://www.ouvrir-son-commerce.com/ouvrir-ou-reprendre-un-commerce.php>