

The background of the entire page is a dark blue gradient. Overlaid on this is a large, dense crowd of stylized human figures. Most of these figures are a light blue color and are slightly out of focus, creating a sense of depth. In the center of the crowd, one figure stands out: it is a bright yellow color and is in sharp focus. This central figure has a simple, rounded head and a rectangular body with two vertical lines for arms. The overall composition suggests a concept of standing out from the crowd or being a leader.

GUIDE

Se démarquer pour booster son activité

la fabriq' à com

Bienvenue dans ce guide !

Il a été conçu pour t'aider à orienter ou affiner ton projet afin que tu partes dans la bonne direction.

L'objectif ? Que tu te démarques en répondant véritablement aux besoins de tes clients, que ton chiffre d'affaires monte, et que tu t'épanouisses dans ton job. Oui, tout ça.

Pour y parvenir, on va chercher ton petit truc en plus — cette différence simple et vraie qui fera tout basculer face à tes concurrents et qui attirera tes clients. En bref on cherche la bonne idée pour ton projet qui fera mouche !

Avant de commencer

Installe-toi dans un endroit calme où tu te sens bien.

Prévois :

- 45 à 90 minutes pour une réflexion approfondie (ou 10-20 min pour un premier jet rapide),
- papier A4 / post-its / stylos (ou importe le PDF sur ton ipad pour écrire directement dessus et le garder en version numérique),
- zéro jugement : écris tout ce qui te passe par la tête même si ça paraît idiot ou impossible ...
- et ferme ton téléphone si possible — l'exercice demande de l'introspection et de la réflexion.

Tu peux :

- l'imprimer pour le remplir à la main,
- l'importer sur ton ipad pour le remplir avec ton apple pencil ou stylet,
- l'enregistrer pour le remplir sur ordinateur ou tablette grâce aux champs de remplissage.

1. Exercice du miroir

Objectif : comprendre à qui on s'adresse en comprenant d'abord ce qu'on apporte.

Réponds à ces 3 questions :

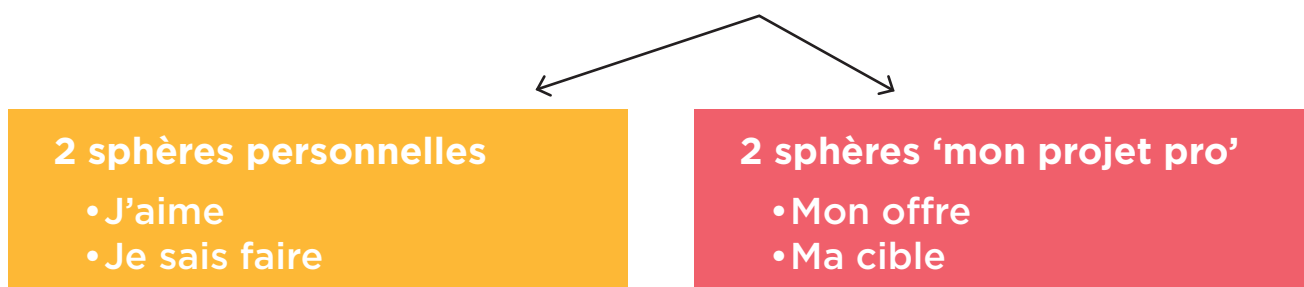
- > Qu'est ce que ton commerce propose ? (produit / service)
- > Qu'apportes-tu concrètement à tes clients ? (gain de temps, plaisir, praticité, image, santé, etc.)
- > Pourquoi une personne te choisirait toi plutôt qu'un autre ?

2. Exercice de l'ikigai

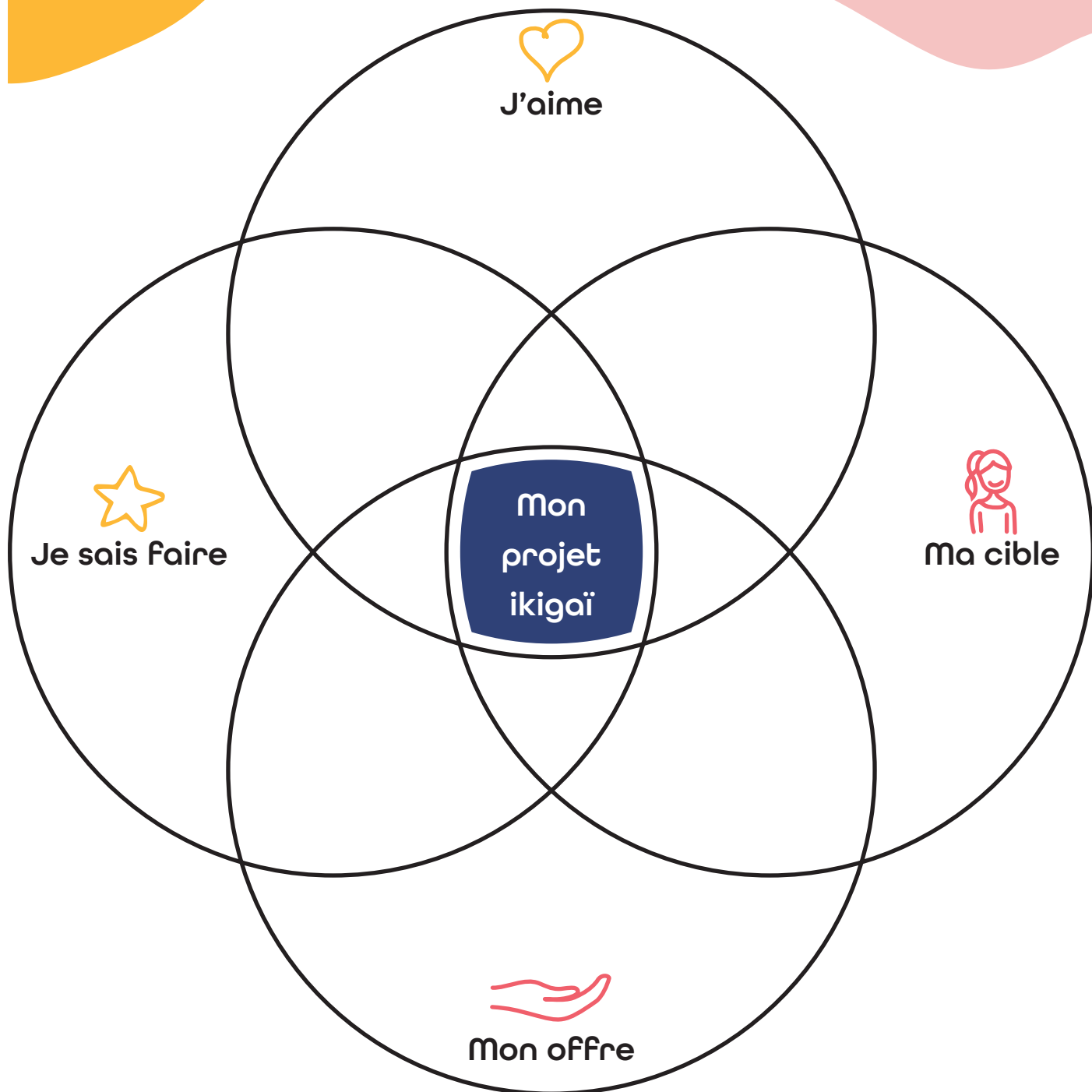
J'ai adapté pour toi **un ikigai pour entrepreneurs**. L'ikigai est un concept japonais ancien utilisé dans les bilans de compétences : c'est un outil visuel et réflexif qui te permet de faire le point sur ce qui te motive, tes compétences, ce dont le marché a besoin et ce pour quoi tu peux être payé(e).

Je l'utilise régulièrement dans mes ateliers de formation parce qu'il aide à rendre ton projet plus clair et actionnable.

Mon ikigai entrepreneurial comporte 4 sphères :



Ikigai entrepreneurial



Et c'est parti !

Je t'explique à la suite comment remplir les sphères. Laisse-toi guider !



a. J'aime

Réponds à ces 4 questions

> Dans mon métier ou mon futur projet, J'aime / J'aime moins :

> Dans ma vie perso, quels sont mes passions, mes hobbies, mes qualités, de quoi j'aime m'occuper ?



a. J'aime

Réponds à ces 4 questions

> Qu'aimiez vous faire étant enfants ? A quoi jouiez vous le plus ?

> Pensez aux moments où vous faites des choses sans voir le temps filer (mode flow)

b. Je sais faire


> Dans mon métier (Compétences) Je sais faire / Je dois m'améliorer / J'aimerais faire :

> Dans ma vie perso, Je sais faire :

> Vos qualités et caractéristiques personnelles :

c. Ma cible

- > En fonction de mon projet ou de mon offre quel type de clients je souhaite attirer ?
- > Avec lesquels je souhaite travailler ?
- > Au contraire avec lesquels je ne souhaite pas travailler ?

	Nom :
	Sexe :
	Age :
	Ville :
	Profession :
<hr/>	
Statut marital :	Hobbies :
Enfants :	

ses besoins / ses envies

ses problèmes / ses craintes

d. Mon offre

> Produits :

> Services :

e. Trouver mon projet ikigai !

Ce projet ikigai c'est ton projet mais redéfini et élevé à son plus haut niveau. Tu l'as compris celui-ci doit réunir les 4 sphères pour être personnalisé, épanouissant, attirant et unique !

> Reprends tes **j'aime** et **je sais faire** et surligne ceux que tu voudrais intégrer dans ton projet ou qui sont en lien ou dans la continuité de celui-ci.

> Tu vas maintenant brainstormer. On va faire des ponts entre tes sphères perso et les besoins de ta cible pour trouver des idées de produits, services ... qui pourrait s'intégrer dans ton projet.

Je te conseille de prendre 1 pont à la fois :

Projet + 1 **J'aime** ou 1 **Je sais faire** = IDEES qui doivent répondre à un besoin ou un problème de ta **Cible**

Marque toutes les idées qui te passe par la tête même si ça te paraît idiot, note-la quand même. Essaie de taire la petite voie "oui mais" (ne pense pas à l'aspect logistique ou financier) Le but ici n'est pas d'obtenir des réponses de qualité mais de de la quantité. Donc pleins d'idées. Le filtre «oui mais» viendra ensuite pour faire le tri dans les idées.



Brainstorming

Brainstorming

Brainstorming : Trouver la bonne idée

- > Relis tes idées, classe-les pour retenir les plus pertinentes (Certaines seront trop compliquées, trop coûteuses ou trop contraignantes à mettre en place, et d'autres ne répondront pas à ton marché ...)
- > Essaie de creuser ces idées plus pertinentes ou d'en assembler plusieurs pour développer un concept ...
- > Ton projet au final peut prendre plusieurs formes : une spécialisation, un produit ou service innovant ...

Pour t'aider j'ai créer un exemple sur les pages suivantes afin que ce soit plus concret pour toi.

Exemple

Je suis coiffeuse et je souhaite ouvrir mon propre salon, mais j'ai pas mal de concurrents dans ma ville, il faut donc que me démarque.

J'aime beaucoup m'occuper des enfants, jouer avec eux, créer des activités ...

Ma cible est donc Maman + enfants

1. Idées



2. Reflexion & tri

Bonne idée car n'existe pas dans ma ville = très différenciant, mais ville peut-être trop petite pour avoir assez de demandes donc peut-être risqué ?

A ETUDIER

Moins risqué donc ok mais idée à trouver



OK
à développer

Répond aux besoins des mamans mais trop contraignant et pas forcément utile donc non

NON

Répond à 1 besoin (occuper l'enfant pour qu'il ne bouge pas) mais pas assez différenciant

NON

3. Développement

Création d'un service dédié aux parents et enfants : création d'une pièce attenante au salon, avec deux fauteuils un pour la mère et l'autre pour la fille (exemple).

Lors de la prise de rendez-vous, l'enfant choisit un thème parmi plusieurs défini à l'avance (ex : Château, princesse, pirate, etc.)

La mère et la fille arrivent, Je donne à l'enfant le déguisement correspondant au thème choisi, et j'installe en amont un décor pliable en carton (correspondant aussi au thème et créé par une artiste) dans la pièce.

Elles s'installent dans les fauteuils et sont coiffées en même temps (2 salariées). Lorsque l'enfant est fini de coiffer, je lui propose de venir coiffer un peu Maman avec moi (avec petite marche et couper 2 ou 3 mèches ou pinceau pour couleur). Puis on emmène le «goûter», la petite fille demande à Maman ce qu'elle souhaite (Café, Thé ...) et elle sert Maman comme une vraie dinette (A faire avec elle pour boisson chaude - Sécurité)...

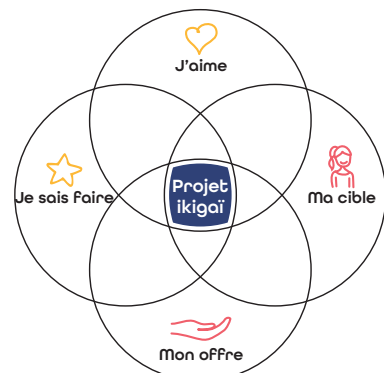
Ce service réponds à 2 besoins :

- Maman très occupée plus beaucoup de temps pour les enfants donc création moment privilégié parent-enfants sur un temps utile (RDV coiffeur)
- Besoin d'occuper l'enfant quand on lui coupe les cheveux, ici il regarde maman se faire coiffer et ensuite on l'occupe.

Résultats :

- A la fin Maman et sa fille doivent être sur un ptit nuage car elles ont passé un moment toutes les deux et surtout parce qu'on les a chouchoutés !
- Moi aussi car j'aime mon métier et m'occuper d'enfants
- Le prix sera forcément + élevé car service premium = + de CA
- Peut-être offrir en + à la fin une réduction pour une prochaine coupe ou un petit produit (à étudier) ...
- Comme le service est unique et nouveau, bouche à oreille rapide +++
- Possibilité d'atteindre des clientes de concurrents qui viendront spécialement pour ce service unique.
- Coût de mise en place peu élevé donc réalisable sans prise de risque / possibilité de créer ce service après le démarrage pour sonder les clientes sur leur intérêt face à cette proposition / Possibilité d'adapter les créneaux horaires en fonction de la dispo des salariées et de moi-même (à voir rythme).

Cette idée comporte bien les 4 sphères
J'ai donc trouvé mon PROJET IKIGAÏ !



3. Exercice du miroir, encore ?!

Et oui refais une nouvelle fois l'exercice du miroir. Cette fois ci, ce devrait être plus facile maintenant que tu as définis ta cible, ton offre, et ta différence. Tu sais maintenant dans quelle direction tu dois partir.

Réponds à ces 3 questions :

- > Qu'est ce que ton commerce propose ? (produit / service)

- > Qu'apportes-tu concrètement à tes clients ? (gain de temps, plaisir, praticité, image, santé, etc.)

- > Pourquoi une personne te choisirait toi plutôt qu'un autre ?

Tu veux que je t'accompagne pour t'aider à te démarquer et créer ton image ?

C'est là que j'interviens. Je t'aide à affiner ton projet, à mettre le doigt sur ce petit plus qui fera toute la différence : celui qui répond vraiment aux attentes de tes clients, tout en te démarquant clairement de tes concurrents. Mais ce n'est pas tout.

Je peux aussi créer pour toi une image de marque forte, professionnelle et alignée avec ton univers :

Identité visuelle - Imprimés - Site web
Modèles pour réseaux Sociaux

Tu veux en parler ? Contacte-moi, c'est sans engagement.

<https://lafabriqacom.com>

07 56 82 56 00

contact@lafabriqacom.com



Graphiste freelance pour commerçant