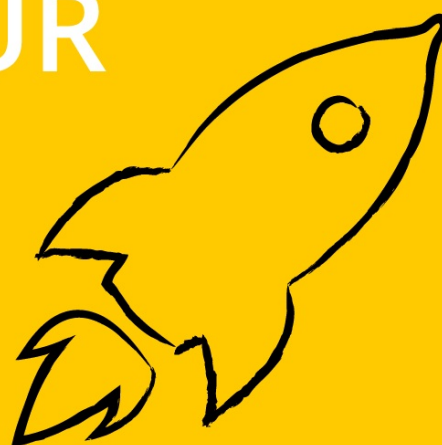


Vincent Verdier



12 SEMAINES POUR

CRÉER SON ENTREPRISE



PAR UN FORMATEUR EN
CRÉATION D'ENTREPRISE
LUI-MÊME ENTREPRENEUR

Vincent Verdier

Douze semaines
pour créer
son entreprise

© Vincent Verdier, 2022

ISBN numérique : 979-10-405-1145-8

Librinova”

www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

La couverture de ce livre a été conçue en utilisant des ressources de Freepik.com

À propos de l'auteur de ce livre

Enchanté et ravi de voir que vous vous apprêtez à **devenir indépendants et à lancer votre activité**. Grâce à ce guide étape par étape vous allez pouvoir vous lancer plus sereinement.

Je suis Vincent Verdier et **j'accompagne** chaque mois des **artisans, commerçants** et plus largement des **indépendants** afin de leur donner toutes les méthodes et les outils nécessaires pour gagner du temps et mettre toutes les chances de leur côté pour **développer leur visibilité et leur clientèle** grâce à Internet.

Ainsi je leur livre tout **ce que j'ai appris sur le terrain depuis 2015**, année où j'ai moi-même décidé de créer mon entreprise en parallèle de mes études d'ingénieur. À cette époque, je ne me sentais plus à ma place, j'avais l'impression de perdre mon temps. J'avais pourtant choisi la « voie royale » comme beaucoup me l'avaient dit, à savoir, l'école d'ingénieur. J'étais presque sûr d'avoir un CDI dans les 6 mois qui suivaient l'obtention de mon diplôme. C'est d'ailleurs cela qui m'a permis de me lancer en me disant que si ça ne fonctionnait pas je n'aurais qu'à chercher du travail en tant qu'ingénieur.

Vous l'aurez compris, aujourd'hui encore je suis indépendant et **je transmets mes compétences** acquises durant toutes ces années aux entrepreneurs qui n'arrivent plus à faire progresser leur chiffre d'affaires, nous travaillons ainsi sur leur stratégie et surtout sur leur organisation au quotidien afin de **les libérer de leur entreprise** et qu'ils deviennent enfin épanouis.

J'ai créé plusieurs entreprises, certaines existent encore aujourd'hui et me permettent d'en vivre et pour d'autres j'ai dû arrêter car cela ne fonctionnait pas. Chaque projet que j'ai lancé m'a permis de **progresser** et de **m'améliorer**, et

c'est mon expérience que j'ai eu envie de partager avec vous dans ce livre afin que vous ne fassiez pas les mêmes erreurs que moi.

Pourquoi ce livre ?

Comme je vous l'expliquais précédemment, **j'ai fait le bilan de chacun de mes projets** qui n'a pas fonctionné, pour m'améliorer et ne pas refaire les mêmes erreurs. Au travers de ce livre je souhaite **vous transmettre mes conseils et mon expérience pour vous faire gagner du temps.**

De plus, chaque mois depuis janvier 2019, j'accompagne une cinquantaine d'entrepreneurs au travers de mon centre de formations professionnelles à distance. Cette casquette de formateur m'a permis de développer une **expertise dans de nombreux secteurs d'activité.**

J'ai donc construit ce livre pour qu'il réponde à un maximum de profils, que vous soyez coach, consultant, blogueur, artisan, commerçant et j'en passe, vous pourrez appliquer les conseils que je vous donne sans aucun problème.

Comme tous les entrepreneurs, **le temps est votre bien le plus précieux**, il serait donc dommage de le gâcher. Grâce à ce livre, vous allez pouvoir avoir **une méthode pas à pas** qui vous permet de vous questionner et d'avancer sur votre projet. En 3 mois, vous allez pouvoir **mettre en place tout l'écosystème** nécessaire pour **développer votre activité** en ligne ou en physique et **la rendre visible** auprès de vos clients potentiels.

L'horloge tourne alors je vous propose de démarrer sans plus attendre !

Comment lire ce livre ?

Ce livre est très complet, vous allez mettre **plusieurs semaines à le lire** et peut-être même des mois (en fonction du temps dont vous disposez). Ça ne pose aucun problème, car **c'est un guide pratique**, qui vous propose de nombreuses actions à mettre en place. Le but est qu'il vous **accompagne au fur et à mesure** que vous mettez les méthodes, conseils et outils en pratique.

Je vous conseille donc de **l'appliquer, à votre rythme**. Cela sera infiniment plus intéressant que de le lire sans l'appliquer. 95 % des personnes qui achèteront ce livre ne l'appliqueront pas ou se contenteront de le survoler. Ne faites pas partie de cette majorité ! **Rangez-vous du côté des 5%** qui appliqueront ce livre pas à pas, à leur rythme et qui en tireront le meilleur pour lancer leur activité d'indépendant sur les chapeaux de roues.

N'oubliez pas, **certains veulent que ça arrive, d'autres aimeraient que ça arrive et seulement quelques-uns font que ça arrive !**

Les ressources complémentaires

Afin de vous permettre d'appliquer l'ensemble des conseils de ce livre, je vous invite à télécharger les fiches actions depuis notre site internet. Vous pourrez alors télécharger le PDF complet de ces fiches actions ce qui vous sera utile si vous souhaitez les imprimer et les compléter dans leur version papier.

Pour télécharger ces fiches actions, il vous suffit de vous inscrire à ma newsletter mensuelle (max 2 emails par mois). Suite à votre inscription, vous recevrez :

- vos fiches actions au format PDF
- le catalogue de mes formations professionnelles
- des invitations pour participer gratuitement aux coachings collectifs en direct que j'organise chaque mois

Pour cela rendez-vous sur l'adresse suivante : <https://bit.ly/3uhMvAH>

Pour télécharger vos fiches actions un mot de passe sera nécessaire, le voici : **E4dSZt !o** (respectez bien les majuscules et minuscules)

Les 4 idées reçues sur l'entrepreneuriat

Pour commencer ce livre, j'ai décidé de vous donner les 4 idées reçues que les gens ont sur l'entrepreneuriat et qui n'aident pas les personnes à se lancer.

Idée reçue numéro 1 : Il faut avoir l'idée du siècle

Comme je le dis souvent aux étudiants que j'encadre ponctuellement sur des Master de projet entrepreneuriaux, innover ne veut pas forcément dire réinventer la roue ! Vous pouvez innover dans la façon de vendre, d'utiliser le produit, de payer le produit/service, etc.

Regardez autour de vous les entreprises font souvent cela, elles reprennent ce qui existe déjà et le mettent juste au goût du jour.

Idée reçue numéro 2 : Il faut être un bon commercial

Si vous êtes ou avez été une commerciale ou un commercial, alors vous partirez avec un léger avantage. Loin de nous l'idée de faire de la prospection téléphonique ou du porte à porte pour trouver vos premiers clients.

La méthode que nous allons voir dans ce livre vous permettra **d'attirer naturellement les prospects à vous** et donc de ne pas avoir à appeler des listes interminables de prospects achetées sur Internet, qui pour la plupart, ne sont pas intéressés par ce que vous avez à leur proposer.

Vous verrez, vous finirez même pas apprécier la prospection 😊

Idée reçue numéro 3 : Les concurrents ne sont pas mauvais pour vous

S'il y a bien une chose qui est intéressante pour vous ce sont vos concurrents. En effet, la présence de nombreux concurrents est signe que votre marché se porte bien et que par conséquent il y a des clients.

D'ailleurs vous verrez en semaine n°3 comment vous différencier de la concurrence en apportant de la valeur ajoutée. Bien évidemment il ne s'agira pas de faire exactement comme vos concurrents. Si vous vous différenciez de la concurrence en apportant des choses nouvelles, cela fera toute la différence !

Idée reçue numéro 4 : Vous devez avoir beaucoup d'expérience

Quelque chose d'assez extraordinaire se produit quand on se lance en tant qu'indépendant c'est que vos clients et prospects ne vous **demandent JAMAIS votre diplôme**. À l'inverse, si vous cherchez à être salarié (et encore plus en France), on vous demandera systématiquement de justifier votre expérience par votre CV et vos diplômes.

Le fait de devenir indépendant vous permet ainsi de lever une barrière immense qui est celle du diplôme et des études. Vous serez donc jugé **sur l'efficacité** de votre prestation ou produit par vos clients et prospects. Bien évidemment certaines professions nécessitent de disposer d'un diplôme ou d'un certificat d'aptitude pour pouvoir être exercées c'est le cas notamment des coachs sportifs, boulangers, etc.

Il existe d'autres idées reçues sur l'entrepreneuriat, je vous ai listé les 4 plus courantes.