

**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.



# Vous souhaitez structurer votre projet ?

## 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

6 mois

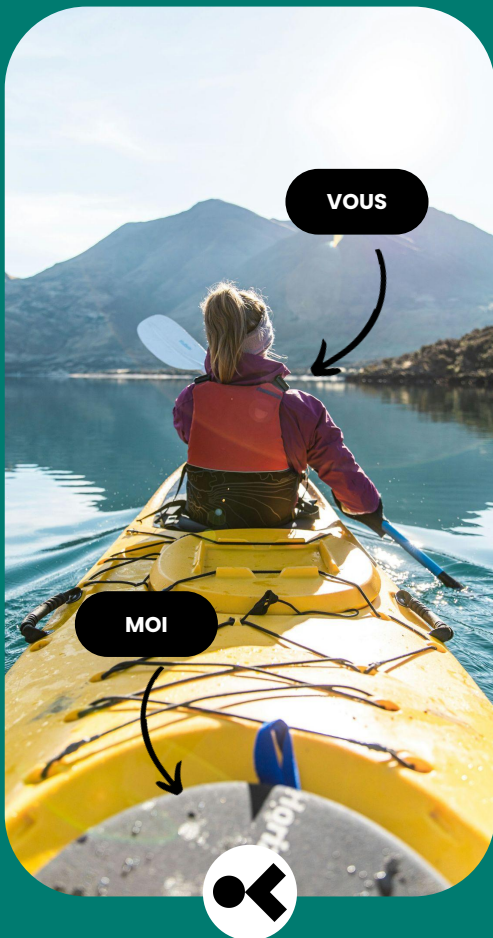
L'objectif est de co-construire chaque étape de votre projet d'entreprise et de bénéficier de la force d'une associée secrète tout au long du processus de création.

### 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 ;
- (5) 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.

### Thèmes travaillés

Analyse du marché + diagnostic interne

Positionnement

Écosystème d'offres

Parcours et expérience client

Plan commercial

Plan de communication

Bilan annuel

Objectifs et priorités annuelles

# Vous souhaitez être guidé·e ?

## Bilan et 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 me transmettez votre travail 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 €

## Ping pong stratégique

*durée variable*

L'objectif est d'accélérer votre passage à l'action en identifiant vos priorités stratégiques à court-terme et en vous donnant les moyens de prendre position.

- (1) nous identifions les thèmes à travailler ;  
- puis, pour chacun thème -
- (2) vous complétez un exercice pour travailler et prendre position sur le sujet ;
- (3) nous réalisons un échange ping pong de 1h ;

Cet accompagnement est adapté si vous souhaitez travailler en autonomie et que vous souhaitez ensuite faire du ping pong avec un expert pour valider vos décisions.

150 €  
1 thème travaillé

380 €  
3 thèmes travaillés

## S'offrir une associée

*12 mois*

L'objectif est de construire ensemble votre plan d'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) tous les 2 mois, nous réalisons une séance de travail de 2h 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.

1280 €

# Vous souhaitez co-construire ?

## (1) Thèmes travaillés

Analyse du marché + diagnostic interne

Positionnement

Écosystème d'offres

Parcours et expérience client

Plan commercial

Plan de communication

Bilan annuel

Objectifs et priorités annuelles

## (2) Fonctionnement

L'objectif est d'améliorer l'efficacité stratégique de votre entreprise en travaillant sur le ou les sujets bloquants et/ou prioritaires.

- (1) nous clarifions vos besoins et priorités ;
- (2) nous choisissons le ou les thèmes à travailler et nous définissons l'agenda de travail ;

*Pour chaque thème*

- (3) nous travaillons, chacun-e de notre côté, en amont, grâce à des exercices ;
- (4) nous réalisons une séance de travail pour partager nos réflexions et décider ;
- (5) je rédige et livre 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

## (3) Tarifs

**380 €**

1 séance

**680 €**

2 séances

**900 €**

3 séances



# Concrètement, ça donne quoi ?

## Accélérer le développement

2 semaines

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

### 1 à 2 thèmes en 1 séance de travail

- (1) nous identifions le thème 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) je 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 €

## 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) je 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) je 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 €

# 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 cette 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 <sup>(\*)</sup> à telle boutique de vendre tel produit que "retailer dans 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 êtes pour d'être inspiré !

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 organisationnels, 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 (à quelle date l'atteinte est-elle attendue ?)

**(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**  
#monbusiness

- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...

**Actions pour transformer mes clients et les faire revenir**  
#fidélisation

- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...

**Actions pour fidéliser mes clients et les faire revenir**  
#fidélisation

- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...

**Actions pour simplifier mon organisation et mon quotidien**  
#business

- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...

### Evolution de mon marché

Mécanisme et opportunités à analyser

**Opportunités**  
De quelle opportunité (financière, stratégique, technologique) pourriez-vous tirer parti ?

- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...

**Menaces**  
Quelle est la menace la plus délicate à votre entreprise (Concurrent) qui pourrait affecter la performance de celle-ci ?

- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...
- Inviter les clients à venir...



# 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](#))*