

Suivi  
des rentrées  
mensuelles

# Suivi des rentrées mensuelles

Mon mantra à propos de l'argent est :

---

Mois de : \_\_\_\_\_

1	<input type="text"/>	€	17	<input type="text"/>	€
2	<input type="text"/>	€	18	<input type="text"/>	€
3	<input type="text"/>	€	19	<input type="text"/>	€
4	<input type="text"/>	€	20	<input type="text"/>	€
5	<input type="text"/>	€	21	<input type="text"/>	€
6	<input type="text"/>	€	22	<input type="text"/>	€
7	<input type="text"/>	€	23	<input type="text"/>	€
8	<input type="text"/>	€	24	<input type="text"/>	€
9	<input type="text"/>	€	25	<input type="text"/>	€
10	<input type="text"/>	€	26	<input type="text"/>	€
11	<input type="text"/>	€	27	<input type="text"/>	€
12	<input type="text"/>	€	28	<input type="text"/>	€
13	<input type="text"/>	€	29	<input type="text"/>	€
14	<input type="text"/>	€	30	<input type="text"/>	€
15	<input type="text"/>	€	31	<input type="text"/>	€
16	<input type="text"/>	€			

Total : \_\_\_\_\_ €

Nb de fois où vous parlez

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Objectif

Actuel

Nb de personnes dans l'audience

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Objectif

Actuel

Nb de collaborations ou partenariats

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Objectif

Actuel

Nb séances diagnostic réservées

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Objectif

Actuel

Nb séances diagnostic effectuées

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Objectif

Actuel

Nb de nouveaux clients

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Objectif

Actuel

Nb de personnes dans ma liste

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Objectif

Actuel

## Nombre de fois où vous parlez en public

Ceci est important car parler en public reste le meilleur moyen d'obtenir de nouveaux clients. Cela peut inclure des conférences en personne, des séminaires en ligne, des webinaires en ligne, des facebook lives, des entretiens... En gros, chaque fois que vous êtes devant un public, que ce soit en direct ou virtuellement. Par exemple, si ce mois-ci vous donnez 2 conférences en personne et 3 interviews en ligne, votre total pour le mois sera de 5.

## Nombre de personnes dans l'audience

C'est important de suivre ce chiffre parce que cela change énormément votre état d'esprit. Par exemple, disons que vous parlez régulièrement 2 fois par mois et en moyenne il y a 15 personnes qui assistent à chacune de vos conférences. Mais si vous décidiez d'augmenter votre objectif afin de parler à des groupes de 50 personnes en moyenne par conférence ? Qu'est-ce qui devrait changer ? À quelles sortes de groupes devriez-vous vous adresser et auxquels vous n'avez pas pensé jusqu'à présent ? Ce peut être de plus grands groupes ou des groupes dans différentes villes. Ce simple changement du nombre de personnes que vous rencontrez peut développer rapidement et massivement votre entreprise.

Ou disons que vous avez parlé à une moyenne de 50 personnes par conférence et vous vous fixez un nouvel objectif de 100 personnes par conférence. Qu'est-ce qui doit changer dans votre entreprise pour atteindre cet objectif ? Peut-être avez-vous besoin d'un assistant ? Ou vous avez besoin de davantage de créneaux dans votre agenda pour des séances diagnostic afin de répondre aux demandes que parler devant un plus grand public va générer. Ou peut-être avez-vous besoin d'un nouveau programme à offrir pendant votre séance diagnostic parce que vous allez attirer davantage de personnes à différents niveaux. Ou peut-être que le moment est venu d'engager et de former quelqu'un qui peut commencer à faire ce que vous faites.

Voici tout ce qui peut arriver en utilisant la feuille de Suivi des Rentrées Mensuelles.

## Nombre de collaborations ou partenariats

Il n'est pas nécessaire de vous engager dans des collaborations complexes avec des dizaines de partenaires pour profiter du fait que d'autres personnes peuvent vous promouvoir. Vous pouvez très bien commencer avec une personne par mois qui vous interviewe ou vous faire venir parler à sa communauté et vous allez construire votre liste régulièrement, mois après mois.

Ou peut-être que vous n'en êtes pas encore là. C'est bien aussi, mais l'ayant inscrit sur votre feuille de Suivi des Rentrées Mensuelles, vous allez en prendre conscience comme d'une possible stratégie de croissance, et plus tôt que vous ne le pensez, vous pourriez commencer à le faire.

## Nombre de séances diagnostic réservées

La plupart de vos clients vont venir de conversations de vente individuelles, il est donc essentiel de définir et de suivre le nombre de conversations de vente que vous souhaitez avoir chaque mois, pour que votre entreprise se développe.

Par exemple, sans ce suivi, il est facile de penser que vous faites tout ce qui est en votre pouvoir pour promouvoir votre entreprise, mais en réalité, vous n'avez peut-être qu'1 ou 2 séances découverte par mois. Cela ne suffit pas pour développer et pérenniser votre entreprise. Imaginez-vous que vous vous fixiez un objectif de 6, ou pourquoi pas 10 (en fonction du type de service que vous proposez). Lorsque vous commencez à vous fixer des objectifs comme celui-ci, vous modifiez votre façon de penser car vous commencez à vous concentrer de manière proactive pour que cela se produise au lieu de souhaiter, d'espérer et d'accepter tout ce qui pourrait vous arriver. Cela vous aidera également à dissiper les

craintes que vous pourriez avoir concernant la croissance de votre entreprise, ce qui peut paraître étrange, mais il est tout à fait normal de craindre une telle croissance (si tel est le cas, je peux vous aider à vous libérer de ces peurs).

### **Nombre de séance diagnostic effectuées**

Avec le chiffre précédent, votre objectif est de créer des opportunités de réserver une séance diagnostic avec vous.

Ici, votre objectif est de faire en sorte que ces clients potentiels se présentent à la séance découverte. Il existe une multitude de façons d'augmenter votre taux de participation. Ma préférée est d'avoir un questionnaire préalable à faire remplir à votre client potentiel : s'il le renvoie, c'est qu'il est motivé. Si ce n'est pas le cas, il y a de fortes chances que cela aurait représenté une perte de temps et d'énergie pour vous, car vous ne voulez travailler qu'avec les bonnes personnes, n'est-ce pas ?

### **Nombre de nouveaux clients**

C'est le nombre de clients que vous avez converti et qui ont signé pour vos accompagnements ou services.

### **Nombre de personnes dans ma liste**

Ici, vous allez déterminer de combien vous voulez augmenter votre liste chaque mois. Et rappelez-vous qu'on a TOUTES et TOUS commencé par zéro personne sur notre liste à nos débuts. Et si vous ne vous êtes plus avancée et que vous n'avez jamais prêté attention à ce chiffre, alors le meilleur moment pour commencer à le faire est maintenant !