Atelier

Pourquoi la collaboration est un levier puissant pour faire croître ton entreprise en tant que solopreneur·e

Atelier

Le titre que j'aurais donné à cet atelier si j'avais pas peur de sonner comme une *marketing bro*

Comment j'ai accidentellement presque doublé mon chiffre d'affaires et retrouvé le plaisir de travailler à mon compte.

Je me suis lancée en tant que solopreneure en 2017.

J’avais peur de manquer de travail / d’argent et je voulais garnir mon porfolio

→

J’acceptais tous les mandats qui s’offraient à moi, même si le projet ne m’intéressait pas

→

J’étais toujours débordée et toujours épuisée.

Ma nouvelle façon de travailler.

But #1
Réduire mes heures de travail

But #2
Retrouver le plaisir de travailler

But #3
Maintenir mon chiffre d'affaires, même en travaillant moins

C’est mon produit dans le Cabinet des curiosités cette année!



Le but de cet atelier :

Que tu entames une rélexion à savoir si la collaboration peut être bénéfique pour ton entreprise.

Tu ne repartiras pas avec un plan d'affaires complètement restructuré, *sorry!*

C’est pas parce que tu
peux tout faire que tu
dois tout faire.

Déroulement de l'atelier

1

Je t'explique les
3 différents exercices

2

On se garde quelques minutes à la fin pour les faire ensemble

3

Les 10 dernières minutes sont réservées à la période de questions

* Ma présentation et le document PDF sont disponibles au téléchargement, si tu préfères faire l'exercice plus tard à ton rythme.
https://alexannelaplante.com/atelier-collaboration

Exercice #1

La poignée de bonbons

À FAIRE

Liste toutes les tâches que tu effectues normalement dans le cadre d’un projet.

Ça c’est l’ensemble de ton projet ou de ton offre de services ou de tes types de client•es



Exercice #1

Ton bonbon préféré :

C’est facile pour toi d’effectuer cette tâche ou de travailler avec cette clientèle.

Tu te sens totalement compétent•e pour remplir ce mandat, c’est ce que tu fais de mieux.

Si tu n’avais qu’à choisir une seule tâche ou une seule clientèle, ce serait celle-là.

Ça c’est l’ensemble de ton projet ou de ton offre de services ou de tes types de client•es



Exercice #1

Celui que tu aimes le moins : 

Tu es porté•e à effectuer cette tâche plus rapidement ou à contre-coeur pour t'en "débarrasser".

Tu te sens vidé•e d'énergie après avoir travaillé sur cette tâche ou avec cette clientèle.

Tu acceptes ce mandat souvent par peur de manquer de travail.

Ça c'est l'ensemble de ton projet ou de ton offre de services ou de tes types de client•es



Exercice #1

Ta zone de génie. Ça reste dans ta cour, non-négotiable.

Ce sont des irritants, ce sont ceux-là qu'on va tenter de voir si tu peux les déléguer.

Ça c'est l'ensemble de ton projet ou de ton offre de services ou de tes types de client•es



Exercice #1

Ça, c'est ta poignée de bonbons, telle qu'on a vu au début de l'exercice.



Ça, c'est la poignée de bonbons d'une autre personne qui fait des tâches semblables ou complémentaires aux tiennes.



Exercice #1

Ça, c'est ce à quoi ta poignée de bonbons pourrait ressembler une fois que tu as fait un échange avec quelqu'un de compatible.



Ça, c'est la nouvelle poignée de bonbons de la personne. *Win win!*



Exercice #2

Pars à la recherche de ta douce moitié.

aka une personne dont la zone de génie se trouve en dehors de la tienne.



À FAIRE

Définis ce que tu recherches et ce pourquoi tu veux qu'on te trouve.

Exercice #2

Qui?

Une personne experte dans les tâches que tu veux laisser aller.

Quelqu’un avec qui tu t’entends bien et qui partage les mêmes valeurs.

Idéalement, quelqu’un qui coche toutes les cases des 3 niveaux de compatibilité.

C’est bien possible que cette personne fasse partie de ta compétition directe!



Exercice #2

Les 3 niveaux de compatibilité :



Compatibilité humaine

- As-tu envie de côtoyer cette personne au quotidien?

Compatibilité opérationnelle

- Est-ce que vos valeurs de travail s’alignent?
- Avez-vous une façon similaire d’aborder les problèmes?

Compatibilité visionnaire

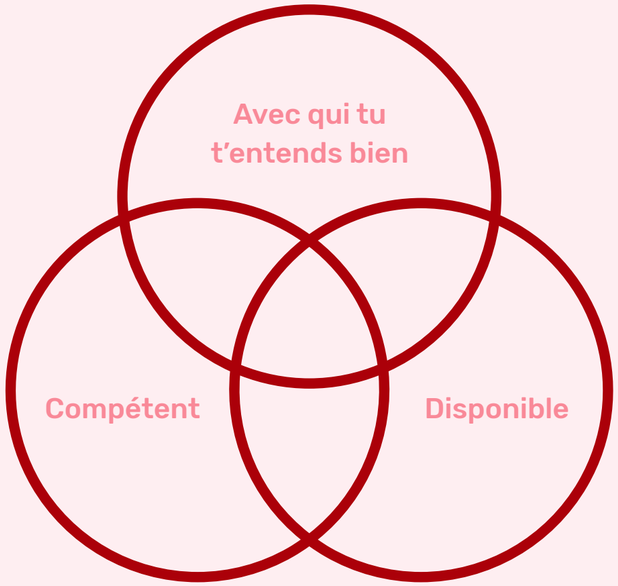
- Est-ce que vos ambitions s’alignent?
- Est-ce que vous avez envie de vous propulser mutuellement?

Exercice #2

Quand?

Dès que tu as clarifié ta zone de génie et ce que tu veux “déléguer”.

Attends pas d’être dans un *rush* (idéalement).





Exercice #2

Où?

Sur les réseaux sociaux, sur ton compte pro ou sur les groupes professionnels.

Dans les évènements de réseautage.

En en parlant autour de toi, par le bouche-à-oreille.



Exercice #2

Comment?

Recherche régulièrement des mots-clés pertinent sur les différents réseaux sociaux.

Continue d'élargir ton réseau professionnel : cafés virtuels, évènements en ligne ou en personne, etc.

Fais le premier pas! Si tu vois une personne ou une entreprise qui gagnerait à collaborer avec toi, contacte-la!

Assure-toi d'être trouvé•e! Si quelqu'un recherche une personne avec ta zone de génie, assure-toi que cette info est facilement disponible. (Sur tes réseaux sociaux, sur ton site Web, etc.)



Exercice #3

Partir sur une bonne base.

parce qu’on veut des collaborations agréables et durables!



Exercice #3

Les choses à clarifier dès le départ :

Communication “interne”

- Moyen de communication de prédilection
- Horaire de travail respectif

Communication “externe”

- Façon de communiquer avec votre client•e
- Collaboration visible ou l’un•e travaille en *white label*



Planification et la gestion de projet

- Mise en commun de vos soumissions ou pas
- Logiciel de gestion de projet
- Vacances ou indisponibilités à venir



Rémunération

- Facturation en commun ou séparée
- Accompte exigé avant de commencer le travail ou pas
- Facturation des taxes

Merci! Questions?

Pour télécharger cette présentation et l'outil PDF :

https://alexannelaplante.com/atelier-collaboration



Toujours dispo pour continuer la discussion autour d'un café / thé / matcha virtuel!

