

**Cours de démarrage d'entreprise CBDC**  
***Leçon quinze – Meilleures pratiques pour  
favoriser la croissance de votre entreprise***

**Présenté par les Corporation au bénéfice du développement  
communautaire et Femmes en affaires Nouveau-Brunswick**



**Corporation au bénéfice du développement communautaire  
Community Business Development Corporation**



**Women in Business  
Femmes en affaires**  
New Brunswick | Nouveau-Brunswick

## **Meilleures pratiques pour favoriser la croissance de votre entreprise**

### **Travailler de façon judicieuse**

En tant que propriétaire de l'entreprise, essayez-vous de tout faire vous-même, ou avez-vous appris à déléguer des tâches de routine à d'autres membres de votre équipe? La remise de tâches non essentielles à d'autres peut libérer du temps que vous pouvez utiliser pour la planification stratégique, l'étude de nouvelles possibilités et d'autres tâches complexes qui font meilleur usage de votre temps. Par ailleurs, les membres de l'équipe pourraient apprécier la confiance que vous leur accordez et investir davantage dans l'entreprise, réduisant ainsi les frais associés au roulement du personnel.

### **Utiliser la puissance du mentorat**

Il est toujours utile de faire appel à un mentor en entreprise. Des gens autour de vous sont en affaires depuis beaucoup plus longtemps et cette expérience peut être utile non seulement pour elles, mais pour quiconque désire apprendre d'eux. Trouvez une personne qui comprend ce que c'est d'être propriétaire d'une entreprise et tentez d'apprendre de leurs erreurs et de leurs réussites. Femmes en affaires N.-B. serait ravie de vous mettre en contact avec un mentor et serait également heureuse de discuter avec vous si vous êtes intéressée à devenir mentor.

Joignez-vous à réseau de femmes en affaires ou à une chambre de commerce locale; vous trouverez de nombreuses occasions de rencontrer et d'échanger avec des personnes qui ont les mêmes aspirations que vous. À l'annexe C de ce guide, vous trouverez de l'information sur divers réseaux de femmes en affaires et programmes de mentorat offerts au Nouveau-Brunswick.

### **Concentrer vos efforts de marketing**

Assurez-vous que vos messages de marketing s'adressent à la bonne cible démographique. Si vous voulez être entendu et compris, il est beaucoup moins efficace de vous adresser au monde entier que de taper sur l'épaule d'une personne qui pourrait être intéressée par ce que vous avez à dire. Faites des recherches, pensez à qui est le plus susceptible de bénéficier de votre produit ou service, puis examinez comment atteindre ce groupe de personnes. Quel message et quelle voie de communication leur plairaient le plus? Réagiraient-elles mieux aux courriels, à la messagerie mobile ou aux annonces dans les magazines?

### **Engager un dialogue avec les clients potentiels**

Vous ne pouvez pas vous attendre à simplement mettre en place un peu de marketing et de publicité, puis rester les bras croisés et laisser les clients venir à vous. Vous devez également retrousser vos manches et établir un contact direct. Que ce soit par le biais de prospection téléphonique, de visites en personne ou de la mise en place d'un stand de fournisseurs lors d'un événement local, prenez l'initiative de parler directement aux gens de votre produit ou service. N'ayez pas peur de demander à vos clients actuels de vous proposer des clients. Les gens sont plus susceptibles de visiter une entreprise que quelqu'un a directement recommandée. Les indications de clients peuvent donc être un excellent moyen d'établir votre clientèle et d'augmenter vos profits.

Femmes en affaires N.-B. peut vous aider à trouver les ressources dont vous avez besoin pour établir une bonne stratégie de marketing.

### **Ne jamais cesser d'apprendre**

Peu importe votre degré de compétence, ne vous reposez jamais sur vos acquis. N'arrêtez jamais d'apprendre et de chercher des moyens de vous améliorer. Les temps changent, tout comme les technologies. Restez à la fine pointe autant que possible. Participez à des événements de l'industrie, lisez des publications sur l'industrie et tenez vos connaissances à jour. Femmes en affaires N.-B. peut vous aider à trouver les ressources dont vous avez besoin pour poursuivre votre apprentissage.

La leçon quinze du Cours de démarrage d'entreprise CBDC portait sur les *Meilleures pratiques pour favoriser la croissance de votre entreprise* et conseillait : de travailler de façon judicieuse, de trouver des mentors, de concentrer ses efforts de marketing, d'engager un dialogue avec les clients potentiels, et de ne jamais cesser d'apprendre. La dernière leçon de ce cours est la *Leçon seize – Gestion de la croissance de l'entreprise*.