

1PadawOne

La force des entrepreneurs

EDITO

Bienvenue à toi cher(e) entrepreneur !

Si tu détiens ce livret, c'est que tu crois en ton projet. Il te sera utile pour l'aventure dans laquelle tu te lances. Il sera ton support et ton ami dans cet épisode entrepreneurial.

Il te permettra de garder le cap que tu t'es fixé, prendre des notes et accomplir tes objectifs.

Il t'aidera dans ta progression afin de passer à un niveau supérieur dans ton business.

Vas-y OSE ! Réalise tes rêves et prend le chemin que tu désires, il commencera sur les premières pages de ce livret !

Alexandre
Co-fondateur de PadawOne

«Il n'est jamais trop
tard pour devenir ce
que vous auriez
pu être.»

George Eliot

Première étape : Votre équilibre

1

Définissez vos **objectifs**, vos **envies** et vos **buts** personnels !
Ils doivent représenter un réel besoin et/ou un axe
d'amélioration impactant dans votre quotidien.

Vos objectifs doivent être :

- **Spécifique**
- **Mesurable**
- **Atteignable**
- **Réaliste**
- **Temporellement défini**

2

Pour chacun des objectifs, **listez les actions clés à réaliser pour les atteindre.**

Qui est responsable ? Qui peut vous aider ?

C'est pour quand ?

Et enfin le statut de l'action.

Statut :

ND : Non démarré

EC : En cours

Fait : Fait

Vos objectifs annuels

« Prends soin de toi »

Développement personnel & Santé

--

« Prends soin de ton entourage »

Vie sociale & familiale

--

« Maîtrise tes finances »

Patrimoine & revenu

--

« Fais-toi aussi plaisir »

Loisirs & centres d'intérêts

--

Mes actions

Développement personnel & santé

> Les objectifs

--

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

Action	Qui ?	Quand ?j/m	Statut

--	--	--	--

Vie sociale & familiale

> Les objectifs

--

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

Action	Qui ?	Quand ?j/m	Statut

--	--	--	--

Mes actions

Patrimoine & revenu

> Les objectifs

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

Action	Qui ?	Quand ? j/m	Statut
--------	-------	-------------	--------

Loisirs & centres d'intérêts

> Les objectifs

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

Action	Qui ?	Quand ?j/m	Statut
--------	-------	------------	--------

Analyse ton marché.



1

Votre marché

Avant de commencer la phase opérationnelle de votre stratégie, il est essentiel de connaître votre marché.

Vous devez appréhender votre secteur !

Quelles sont les tendances sur votre marché ?

Les tendances clés qui ont un impact sur votre business.

2

Votre entreprise

Vous devez maintenant dégager vos points forts et points faibles en fonction de votre analyse de marché.

Connaître ses forces et faiblesses est un indispensable pour pouvoir prendre des décisions.

Identifiez-les en fonction de votre diagnostic.

Diagnostic

Externe



Ton marché

- Client
- Concurrent
- Fournisseur
- Réglementation
- Tendance
- Technologie
- Evolution
sociétale

Les tendances du marché



Interne



Ton entreprise

- Gestion & Finance
- Juridique
- Sociale & RH
- Marketing & Ventes
- Organisation
- Production

Points forts

Points faibles



Les prochaines étapes :

--

« Un homme sans but est comme un navire sans gouvernail ! »

Thomas Carlyle

Prochaine étape : Votre stratégie

La légende ci-dessous, vous permet de remplir la prochaine page pour définir votre stratégie.

- 1 **Définissez vos valeurs.** Cohésion ? Eco responsabilité ?... Faites transparaître vos principes à la fois moraux et sociétaux.
- 2 **Définissez votre mission.** C'est le but principal de votre entreprise. Quelle est la raison d'être de votre business ?
- 3 **Définissez votre vision.** Que souhaitez-vous pour votre entreprise dans les prochaines années à venir ?
- 4 **Définissez vos étapes clés.** Quelles sont les étapes clés pour atteindre cette vision.
- 5 **Définissez votre objectif stratégique annuel.** Il doit répondre à une ou des étapes clés !
- 6 **Définissez vos objectifs opérationnels.** En fonction de votre stratégie, quels sont vos objectifs trimestriels ? Comment aller vous suivre le bon déroulé de vos objectifs ? Qui en est le responsable ? Quand doivent-ils être réalisés ?

Objectif principal 1 an

Quel est votre objectif principal sur l'année à venir ?
Détaillez là et listez l'ensemble des objectifs clés par trimestre pour atteindre cet objectif.

⑤



T1

T2

T3

T4

Objectifs	Date j/m	Fait ?	KPI's*	Qui ?

⑥

*KPI's : Indicateurs de performances

Valeurs :

①

Votre vision sur 3/5 ans

Quel est votre vision sur le long terme ? Détaillez là et listez synthétiquement étapes clés pour atteindre cette vision.

③



Étapes clés

④

Mission :

②

Mes actions

> Les objectifs

T1

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

Action	Qui ?	Quand ? j/m	Statut
--------	-------	-------------	--------

> Les objectifs

T2

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

Action	Qui ?	Quand ? j/m	Statut
--------	-------	-------------	--------

Mes actions

> Les objectifs

T3

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

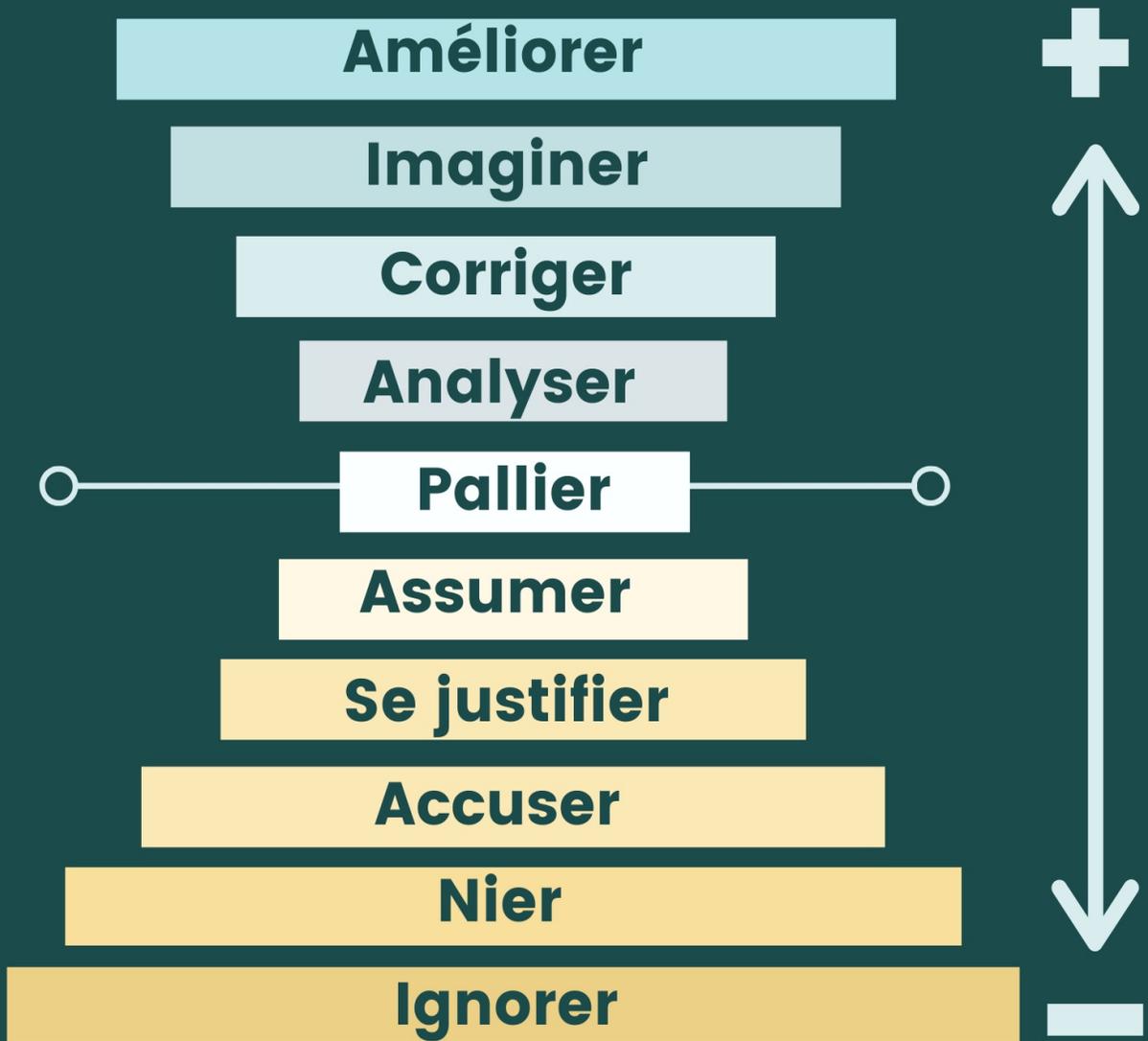
Action	Qui ?	Quand ?j/m	Statut
--------	-------	------------	--------

> Les objectifs

T4

> Quels sont les actions concrètes pour les réaliser ?

Action	Qui ?	Quand ?j/m	Statut
--------	-------	------------	--------



Des freins lors de l'exécution de vos actions ?

Soyez orienté solution !

Freestyle notes

1P

Freestyle notes

1P

Et...au fait !

Besoin d'aide ?



Un modèle d'accompagnement hybride

À la fois pédagogique et opérationnel, entre coaching et mentoring.

Des outils « Maison »

Inspiré par notre propre expérience d'entrepreneurs, et enrichi par notre réseau de dirigeants d'entreprises.

Une plateforme d'échange

Avec PadawOne vous n'êtes plus seul(e)...
Même à l'issue des 12 mois d'accompagnement.
Vous faites désormais partie de la communauté.

1PadawOne

La force des entrepreneurs

alexandre@padawone.fr

[Padawone.fr](https://padawone.fr)

02 40 25 99 10