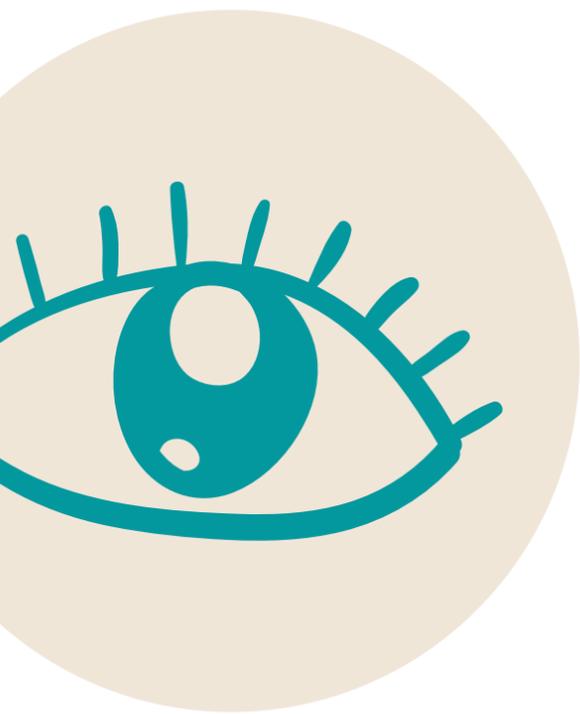


COMMENT GÉNÉRER DE LA CROISSANCE ?



ETAPE 1: VOIR

Le maître mot ici est **lucidité** !

Il faut regarder la réalité en face, ne pas se mentir ou choisir des objectifs de convenance et accepter de mettre son énergie sur le vrai problème.

Go ! **Observez, analysez et trouvez** la problématique prioritaire.

ETAPE 2: DECIDER

Il s'agit ensuite de décider d'une **stratégie**
Voir le problème, puis s'éparpiller en testant tous azimuts les techniques à la mode ne vous amènera nulle part.

Go ! **Priorisez, planifiez, budgétisez** !



ETAPE 3: FAIRE

La **feuille de route** est écrite, il faut la mettre en oeuvre !

Que vous fassiez vous même ou que vous déléguiez, il faut **mettre en place** les **indicateurs** et passer à l'**action** !

Go ! **Briefez** les équipes et **testez** !

ETAPE 4: RECOLTER

Normalement à ce stade, vous avez des **résultats**, des clients, du CA.

Quelles que soient les actions mises en place, analysez les résultats et décidez de ce qui doit être adapté ou non.

Go ! **Analysez, Modifiez, Recommencez**

