|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| AGENCE À DOMICILE | | |
|  |  |  |
| Liste de contrôle de démarrage | | |

# Prise en main

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Effectuez une évaluation personnelle pour déterminer la raison pour laquelle vous voulez démarrer une entreprise. | |
|  | 1. Créez un plan de développement : | |
|  |  | * 1. Que faisons-nous ? |
|  |  | * 1. Comment procédons-nous ? |
|  |  | * 1. Quelle est notre cible ? |
|  | 1. Effectuez une analyse SWOT pour identifier vos forces, faiblesses, opportunités et menaces. | |
|  | 1. Évaluer le capital disponible à investir. | |
|  | 1. Discutez de vos plans avec les membres de votre famille afin de vous assurer qu’ils vous soutiennent. | |
|  | 1. Déterminez si vous souhaitez que l’entreprise soit à temps plein ou à temps partiel. | |

# Engagement pour votre entreprise

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Définissez le «problème» du client et la manière dont votre entreprise peut fournir une solution de façon unique. | |
|  | 1. Déterminer la viabilité : Y a-t-il un marché pour votre service ? | |
|  | 1. Identifiez les entreprises qui ont réussi aujourd’hui. | |
|  | 1. Votre entreprise sera-t-elle pertinente dans la durée ? Comment allez-vous vous adapter ? | |
|  | 1. Définissez votre marché : | |
|  |  | * 1. Qui est votre client idéal ? |
|  |  | * 1. Quelle est la taille de votre marché ? |
|  |  | * 1. Est-il facile d’acquérir des clients ? |
|  | 1. Validez votre idée en discutant avec des clients potentiels. | |
|  | 1. Évaluez la façon dont les clients résolvent ce problème aujourd’hui, ainsi que les offres concurrentes. | |
|  | 1. Créez rapidement un plan financier, en identifiant les coûts et les ventes prévues, afin de déterminer si votre capital vous permet de bénéficier d’un profit. | |

# Configuration de votre entreprise

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Choisissez le nom de votre entreprise. Effectuez une recherche de noms d’entreprise pour vérifier que votre nom est encore disponible. | |
|  | 1. Enregistrez un nom de domaine et des profils de médias sociaux sécurisés pour l’entreprise. | |
|  | 1. Postuler pour un EIN avec le FISC et pour les licences d’administration locale ou d’État. | |
|  | 1. Déterminez si les lois de zonage autorisent les entreprises à domicile dans votre zone. | |
|  | 1. Si vous ne souhaitez pas que votre adresse personnelle devienne votre adresse d’entreprise principale, créez une boîte postale. | |
|  | 1. Obtenez une ligne téléphonique distincte si vous ne souhaitez pas que votre téléphone devienne votre numéro principal. | |
|  | 1. Décidez de la structure juridique ou de l’organisation et incorporez les éléments suivants : Auto-entrepreneur, SA ou SARL. | |
|  | 1. Créez votre site web. | |
|  | 1. Configurez un système de comptabilité et de conservation des dossiers : | |
|  |  | * 1. embaucher un comptable, |
|  |  | * 1. sélectionnez un système de comptabilité, et |
|  |  | * 1. sélectionnez une année fiscale. |

# Garantir la disponibilité de fonds suffisants

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Évaluez le temps nécessaire pour que votre entreprise obtienne des clients payants. |
|  | 1. Évaluez vos dépenses courantes pour la première année, au moins et définissez leur provenance. |
|  | 1. Évaluez vos dépenses courantes pour la première année, au moins et définissez leur provenance. |
|  | 1. À partir de là, déterminez le nombre de mois d’épargne ou d’investissement dont vous avez besoin pour être rentable. |
|  | 1. Si un investissement externe est nécessaire au-delà de l’épargne du créateur d’entreprise, complétez votre plan de développement. |

# Planifier votre plan de développement pour votre entreprise à domicile

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Complétez une vue d’ensemble de l’entreprise incluant des informations de base et un résumé de l’équipe de direction. |
|  | 1. Rédigez une section de description professionnelle décrivant vos services et les problèmes qu’ils résolvent. |
|  | 1. Préparer une section d’analyse du marché qui décrit le marché total et le marché cible, les besoins en matière de segment, les offres compétitives et les tendances affectant l’analyse. |
|  | 1. Décrivez un plan d’exploitation pour l’entreprise (par exemple, heures de travail, nombre d’employés, principaux fournisseurs ou ajustements saisonniers auxquels votre entreprise est susceptible d’être soumise). |
|  | 1. Créez un plan de marketing et de ventes incluant un «lancement sur le marché» ou un plan de lancement, des tarifs, la manière dont votre entreprise génère des prospects et acquiert de nouvelles activités. |
|  | 1. Créez un plan financier qui présente une analyse de rentabilité, des pertes et profits, ainsi que les liquidités prévues. |
|  | 1. Rédigez un résumé analytique qui donne une vue d’ensemble des sections ci-dessus. |

# Configuration pour opérer

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Trouvez un endroit adapté pour votre entreprise qui peut vous fournir l’espace idéal nécessaire pour mener à bien vos activités. | |
|  | 1. Configurez votre bureau avec un fauteuil confortable, un bureau, des étagères, des armoires de classement, etc. | |
|  | 1. Identifiez les besoins en personnel. | |
|  | 1. Recruter, interviewer, embaucher et former les employés (le cas échéant). | |
|  | 1. Si vous embauchez des employés, obtenez un numéro d’employeur du FISC. | |
|  | 1. Identifiez et configurez les technologies nécessaires : | |
|  |  | * 1. ordinateur portable pour les entreprises, |
|  |  | * 1. imprimante, |
|  |  | * 1. logiciels et applications d’entreprise, |
|  |  | * 1. POS, |
|  |  | * 1. adresse e-mail professionnelle, |
|  |  | * 1. téléphones, |
|  |  | * 1. CRM, |
|  |  | * 1. facturation et |
|  |  | * 1. systèmes de paiement. |
|  | 1. Assurez-vous que vos systèmes de technologie sont sécurisés avec vos informations et vos informations client. | |
|  | 1. Installez un système de sécurité. | |
|  | 1. Selon le type d’activité, identifiez et associez les partenaires et fournisseurs/vendeurs appropriés. | |

# Marketing et lancement de votre entreprise à domicile

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Développez et affinez la marque de votre entreprise, ses produits et services. | |
|  | 1. Créez et affinez un argumentaire pour les conversations. | |
|  | 1. Accès à la communauté et mise en réseau : en tant que professionnel, vous n’aurez pas un accès direct aux clients. Par conséquent, d’autres stratégies marketing sont nécessaires pour compenser l’absence de vitrine. Assistez à différents événements réseau pour établir des relations avec les connecteurs de la communauté. | |
|  | 1. Commencer à distribuer ou afficher vos documents marketing : | |
|  |  | * 1. promotions basées sur le Web, |
|  |  | * 1. réseaux sociaux, |
|  |  | * 1. publipostage, |
|  |  | * 1. cartes de visite |
|  |  | * 1. salons ou |
|  |  | * 1. brochures. |
|  | 1. Créez un compte marketing par courrier électronique et initiez le marketing numérique via les blogs, les messages électroniques ou les stratégies de moteur d’analyse pour piloter le trafic vers votre site Web. | |
|  | 1. Informez la presse locale ou régionale de votre mise en service. | |
|  | 1. Utiliser des tactiques de marketing guérilla pour générer du trafic. | |
|  | 1. Organisez un événement d’ouverture dans une entreprise locale. Créez une relation qui peut autoriser les promotions croisées. | |

# Entretenir votre entreprise à domicile

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Suivez les stratégies qui ont fonctionné et échoué pour optimiser vos tactiques marketing. |
|  | 1. Demandez des références et témoignages pour constituer une crédibilité. |
|  | 1. Entretenir et maintenir vos partenariats. Rappelez-vous qu’il coûte 80% de moins de conserver une relation existante que de développer une nouvelle relation. |
|  | 1. Reconnaître votre principale base de clients. Il s’agit de vos meilleurs canalisateurs. Demandez des références. |