

ACTIV'CREATEURS

Le bulletin d'information mensuel de la création d'entreprise



Microentrepreneurs : des moyens simples pour accroître vos revenus

Le rêve de tout entrepreneur est d'augmenter ses revenus. Mais cela peut sembler une tâche décourageante. Or, il suffit d'un petit effort supplémentaire. Ce numéro 35 de la Newsletter Activ'Créa s'y consacre. Il vise à fournir des stratégies simples pour aider les entrepreneurs à augmenter leurs revenus. Il propose des conseils qui vont certainement (et assez facilement) augmenter leurs ventes. Une fois que les activités de l'entreprise sont lancées, les chefs d'entreprise peuvent tirer partie de ces stratégies pour progressivement commencer à attirer plus de clients. Ces stratégies d'accroissement des revenus des entreprises passent par quatre points essentiels à savoir: la prise de conscience des seuils de chiffre d'affaires et comment maximiser ses revenus sans les dépasser, les stratégies permettant de faire connaître son entreprise sur internet, la démonstration de l'importance de la fidélisation client ainsi que des conseils dans ce sens.

SOMMAIRE

- 1 - Augmenter le chiffre d'affaire de votre micro-entreprise : stratégies clés
- 2 - La fidélisation clients, un atout stratégique
- 3 - Auto-entrepreneurs : 5 conseils pour fidéliser vos clients
- 4 - Faire connaître son entreprise et attirer de nouveaux clients
- 5 - Portrait de créateur

1 - Augmenter le chiffre d'affaire de votre micro-entreprise : stratégies clés

Le chiffre d'affaires demeure une ligne rouge à ne pas franchir pour la microentreprise. Dès lors qu'il est dépassé deux années de suite (N-2 et N-1), un changement automatique de régime fiscal et social s'effectue à partir du 1er janvier de l'année suivante (N). Alors, comment maximiser son chiffre d'affaire sans dépassement du chiffre d'affaires? Les réponses apportées ici permettent d'éviter le basculement dans un autre régime d'imposition.



2 - La fidélisation clients, un atout stratégique

Un des enjeux marketing majeur reste la mise en place de stratégies de fidélisation. Les nombreuses conséquences positives induites se ressentent à tous les niveaux dans l'entreprise. Il va donc s'agir, dans cet article, de répondre à la question de savoir comment mettre en œuvre cette stratégie marketing et quels en sont concrètement les bénéfices engendrés.



3 - Auto-entrepreneurs : 5 conseils pour fidéliser vos clients

Au vu de la férocité de la concurrence, la fidélisation client s'avère davantage une nécessité stratégique pour assurer la pérennité et la croissance du chiffre d'affaires. Des techniques efficaces de fidélisation clients sont présentées dans cet article afin que les microentrepreneurs en tirent profit. Dans cet article, découvrez les 5 conseils essentiels pour fidéliser vos clients de façon durable.



4 - Faire connaître son entreprise et attirer de nouveaux clients

Face à des consommateurs de plus en plus connectés, il est essentiel pour les entreprises de gagner en visibilité. Faire connaître son entreprise nécessite de développer sa présence tant physique que numérique. Pour atteindre cet objectif, plusieurs démarches sont recommandées.



5 - PORTRAIT DE CREATEUR

L'atelier
Bijoux
d'Anna

Since
2024

L'atelier d'Anna
latelier-danna.com

Annaëlle MONTEIRO Créatrice de bijoux



Quel est votre parcours ?

Je m'appelle Annaëlle, j'ai 27 ans. Mon parcours est un mélange entre commerce et art. J'ai commencé par des études dans le commerce. Cependant, très rapidement, je me suis rendue compte que ma véritable passion résidait dans la création artistique, notamment la bijouterie et la joaillerie. Avec l'encouragement de ma mère qui m'y a poussé, j'ai fait le choix de me réorienter, en réalisant d'abord une mise à niveau en arts appliqués pour solidifier mes bases artistiques et techniques. Cela m'a permis de développer ma sensibilité esthétique et ma maîtrise des différents outils de création. Par la suite, j'ai poursuivi des études spécialisées en bijouterie-joaillerie. Cette formation m'a apporté non seulement des compétences techniques en conception et en fabrication de bijoux, mais elle a aussi affiné mon sens du détail et ma compréhension des matières.

Votre projet : quels sont les produits ou services que vous proposez ?

Je conçois et réalise une large gamme de bijoux allant des bracelets aux colliers en passant par des boucles d'oreilles. Mon objectif est de créer des pièces uniques et raffinées qui puissent refléter la personnalité et le style de chacun. Je crée les colliers, bracelets et boucles d'oreilles en cherchant à allier esthétique et confort, en concevant des pièces qui s'adaptent à diverses tenues et moments de la journée. Que ce soit des colliers ras du cou ou des pendentifs plus longs, chaque pièce est pensée pour ajouter une touche distinctive à la personne qui le porte. En créant pour à la fois les hommes et les femmes, je m'efforce de dépasser les frontières traditionnelles du design bijoutier en offrant des pièces qui peuvent s'adresser à des personnalités très différentes, avec des modèles qui jouent sur l'élégance et la modernité.

Comment vous est venue cette idée ?

Suite à la perte de mon emploi, j'ai décidé de me lancer dans une nouvelle aventure. Cette période de transition m'a offert l'opportunité de réfléchir à mes passions et à ce que je voulais vraiment faire de ma vie. Depuis l'âge de 13-14 ans, je me consacre à la confection. C'est une activité qui m'a toujours apporté beaucoup de satisfaction et de joie. Lorsque j'ai perdu mon emploi, j'ai vu cela comme une opportunité plutôt qu'un obstacle. C'était le moment idéal pour transformer ma passion en une carrière. J'avais déjà les compétences et l'expérience nécessaires, il ne me manquait plus que le courage de faire le grand saut. Aujourd'hui, je suis fière de dire que cette décision a été l'une des meilleures de ma vie. Non seulement je fais ce que j'aime, mais je contribue également à un secteur qui valorise l'artisanat et la créativité. Chaque jour est une nouvelle aventure, et je suis reconnaissante d'avoir eu le courage de suivre mon cœur.

5 - PORTRAIT DE CREATEUR (suite)

Qu'est-ce-qui vous a donné envie d'entreprendre ?

L'envie première a été de lier ce que j'aime faire, la création de bijoux, et grâce à mes connaissances dans le commerce, de développer le projet correctement.

Comment voyez-vous votre entreprise dans 5 ans ?

Dans 5 ans, j'aimerais pouvoir ouvrir une boutique - atelier. Pour avoir la possibilité d'échanger en réel avec mes clients.

Votre Site internet

Latelier-danna.com

Un compte réseaux sociaux (Instagram/Facebook)

L'atelier d'anna

En quoi l'accompagnement Activ'Créa Émergence vous est (vous a été) utile ?

L'accompagnement Activ'Créa Émergence m'a été extrêmement utile à plusieurs niveaux. Tout d'abord, il m'a permis de mieux structurer mon projet entrepreneurial en me fournissant un cadre clair pour définir mes objectifs et planifier mes actions. Grâce à cet accompagnement j'ai désormais une meilleure compréhension de l'écosystème entrepreneurial, ce qui m'a aidée à affiner ma stratégie de développement. Sur le plan pratique, Activ'Créa Émergence m'a guidée dans les démarches administratives et m'a donné accès à des ressources indispensables pour concrétiser mon projet. L'accompagnement a aussi renforcé ma confiance en mes capacités à entreprendre. Ce qui m'a permis de mieux cibler ma clientèle. D'abord orientée exclusivement vers les femmes, les entretiens Activ'Créa m'ont été d'un apport indéniable pour m'apercevoir réellement qu'il fallait que j'agrandisse ma cible vers les hommes également friands de bijoux. En résumé, cet accompagnement a non seulement facilité le lancement de mon projet, mais il m'a également outillé pour faire face aux défis à venir avec plus de sérénité et de clarté.

Vous pouvez consulter mon site internet



