

## Mettez de la stratégie dans vos affaires

En affaire, comme dans la vie, il faut agir avec rigueur et discipline si on veut réussir.

Dans les affaires, il faut tirer avantage de la moindre opportunité, de la moindre circonstance favorable.

Pour cela, il faut toujours être prêt à agir ou à réagir.

Mais vitesse ne veut pas dire précipitation. Avant de vous lancer à « grande échelle », vous devez faire des tests, des essais.

Une connaissance approfondie du terrain, du potentiel de votre activité, par une très sérieuse et très rigoureuse étude de marché s'impose.

Il faut aussi bien connaître vos atouts (mais aussi vos faiblesses) de même que ceux de vos concurrents. Et ne pas hésiter à utiliser les « bonnes idées » adverses pour vous renforcer, sans bien entendu faire du plagiat.

Tout ces éléments vous permettront d'avoir un plan détaillé de ce que vous allez faire (comment, pour qui, pourquoi ?).

Vous ne devez jamais perdre de vue votre stratégie. Et surtout vous ne devez pas hésiter à la revoir régulièrement et à l'adapter en fonction des circonstances et des réactions des clients (ou des concurrents). En effet, parfois il est nécessaire de changer ses plans en cours de route. Dans ce cas, il est indispensable de prendre en compte avant le moindre changement les avantages et les inconvénients possibles de ce dernier (en minimisant les avantages et en maximisant les inconvénients). Ainsi vous transformerez vos erreurs en chances.

Enfin, pour réussir mieux que les autres, il faut vous démarquer, il ne faut pas ressembler aux autres (d'où la nécessité de bien connaître la concurrence et le marché). Pour cela, vous devez « appâter » le client ou le déconcerter par quelque chose de différent.

Il est nécessaire parfois de ruser, d'user d'artifices envers vos concurrents afin de leur cacher votre stratégie (qui doit toujours rester secrète).

Alors que, bien entendu, le client lui ne doit jamais au grand jamais être lésé ou trompé. Si vous voulez conserver votre réputation et votre clientèle, vous devez toujours sous-promettre et sur-donner.

En toute occasion, quel que soit les choix que vous aurez faits, vous devrez rester calme et déterminé.

## Au sujet de l'auteur

Co-auteurs : BRUNET Isabelle (spécialiste en développement personnel) et GAWELIK Katy (Docteur en droit, spécialiste en bien-être et en épanouissement personnel) Recevez gratuitement « Il N'est Jamais Trop Tard Pour Atteindre Votre Moi Idéal » : [en](#)

[cliquant ici](#) N'hésitez pas à visiter le site : <http://abondancedition.populus.ch/>

Source: <http://www.webmaster-gratuit.com>