

MARKETING : JE DÉVELOPPE MON ACTIVITÉ DANS 4 NOUVELLES DIRECTIONS



Votre activité est en baisse de régime ? Vos clients se font rares ? Vos concurrents sont nombreux et offensifs ? Voici 4 pistes pour vous diversifier sans quitter votre métier

1. Enseignez une partie de votre savoir faire

Aujourd'hui de nombreuses personnes recherchent à consommer ou à travailler différemment en apprenant à faire par elles-mêmes, on leur a même trouvé un nom « les makers ». Profitez de cette tendance pour proposer des ateliers, des stages, des moments conviviaux autour d'une technique ou d'un savoir-faire que vous maîtrisez. Recettes, astuces, démonstrations, découvertes : les possibilités sont vastes.

Notre conseil : Penser à valoriser vos produits ou vos prestations par cette activité.

Un exemple avec Magali, qui est coiffeuse à domicile. Pour diversifier son activité elle propose à ses clientes des ateliers thématiques avec leurs amies pour apprendre à faire elles-mêmes : des coiffures de fête, des chignons, des colorations avec des produits naturels ...

2. Spécialisez-vous

Une bonne réponse à la concurrence : la spécialisation. En développant des produits ou des prestations plus rares ou différentes vous vous démarquez, vous êtes consulté-e plus spontanément par les clients à la recherche d'une offre particulière et la pression sur les prix est moindre. Attention toutefois à choisir une spécialisation qui correspond à une demande et pour laquelle vous trouverez des clients, dont une partie dans votre clientèle actuelle.

Un exemple avec Magali : Ayant une personne malvoyante dans sa famille, Magali est sensible à la question du coiffage des personnes aveugles et malvoyantes. Elle possède des miroirs spéciaux et a développé une compétence dans ce domaine. Elle a été soutenue financièrement pour cela par une grande marque de cosmétiques. Elle envisage également de donner un cours à la Chambre de métiers pour plus tard former d'autres coiffeurs.



3. Développez votre activité par des services ou des produits proches

Réfléchissez : quels sont les produits ou les services que vos client-es aimeraient trouver chez vous parce que ce serait pratique et qu'ils vous apprécient et vous font confiance ? N'hésitez pas à en discuter avec eux ou à leur proposer des nouveautés en association avec des fournisseurs ou d'autres entrepreneurs.

Ces nouveautés se trouvent dans votre environnement commercial proche ou répondent aux mêmes besoins que votre activité avec d'autres produits.

Des exemples avec Magali qui peut proposer à ses clientes une prestation de soin du visage, une manucure avec des collègues qui à leur tour proposeront à leurs clientes de faire appel à Magali.

Magali peut aussi vendre des produits coiffants, créer un blog coiffure avec des contenus publicitaires ou créer son salon de coiffure.

Notre conseil : tester vos idées avant de les lancer et privilégiez les plus efficaces.

4. Développez votre activité par des services ou des produits différents

Et si vous proposiez un service très différent ? Venus souvent des territoires ruraux on trouve des épiceries-buvettes, des cafés-librairies, des points de vente de producteurs ... Il s'agit là de découvrir et de pratiquer ou d'inventer d'autres métiers.

Pensez à vous former pour cela ou à vous associer à d'autres professionnels compétents.

Magali a trouvé : elle propose à ses clientes des chapeaux et des bonnets qu'elle fabrique elle-même.

A vous de jouer et pour vous aider pensez à :

- Décrire et développer votre idée en imaginant d'abord toutes les possibilités et les moyens nécessaires pour la mettre en œuvre
- Tester à petite échelle la nouveauté et vérifier qu'elle correspond à une attente de vos clients et futurs clients
- Vérifier à terme que cette nouvelle activité génère au moins 15% à 20% de chiffre d'affaires en plus de votre activité principale.