



Live du 11/09/2023

Coaching Libéral 2023

**Retours sur : les outils SMART - SWOT -
SONCAS**

**Points de départ : le côté Administratif
- l'étude de marché**

Live du Coaching Libéral

- Une fois par semaine : les 4, 11 et 19 Septembre 2023
- à 13H00
- Durée : 1 Heure
- Lien Zoom envoyé la veille
- Replay dispo sous 24H
- Abord d'un sujet spécifique
- Réponses aux questions en live

Comment allez-vous ?



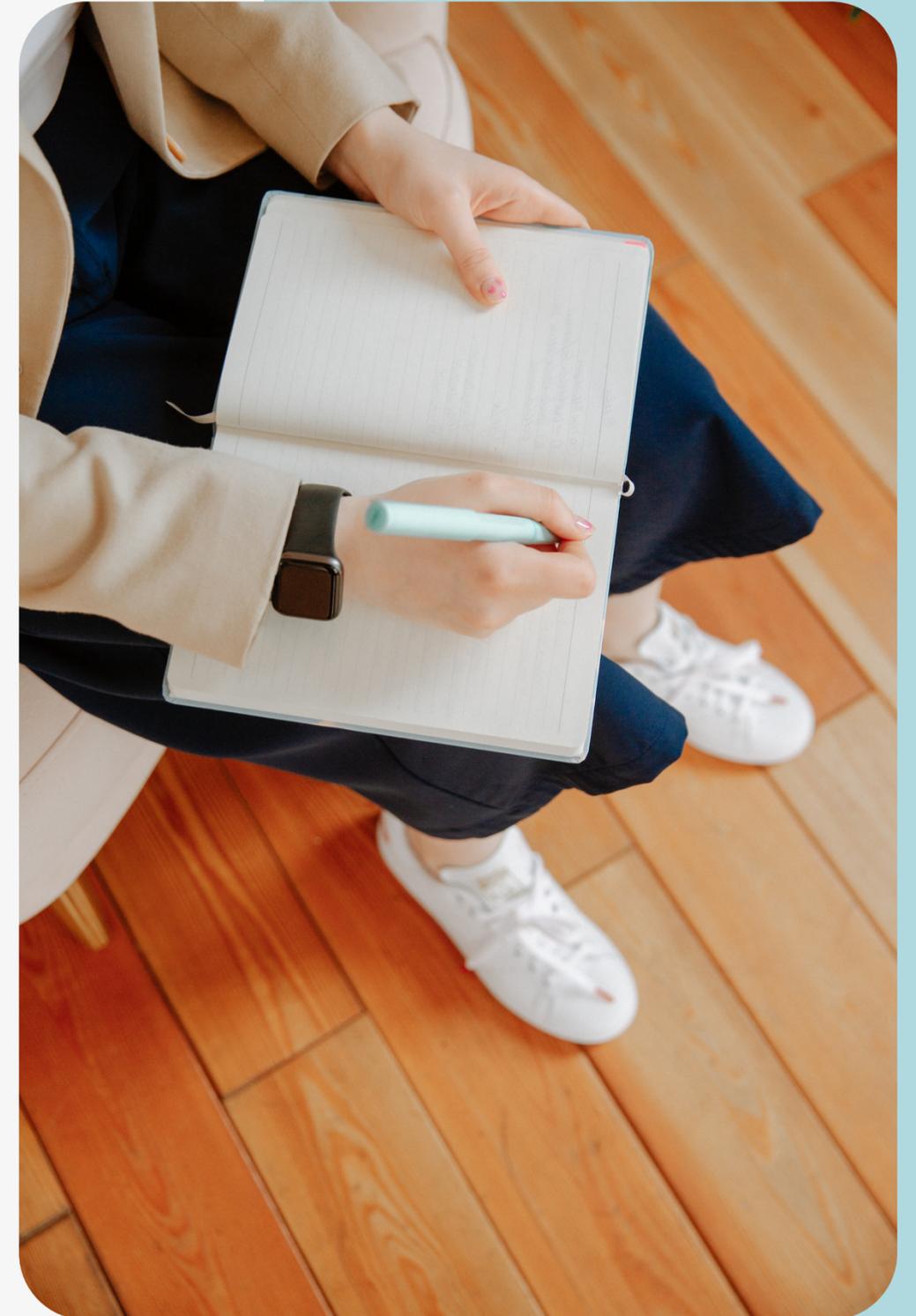
Live 2



Vos retours suite au questionnaire

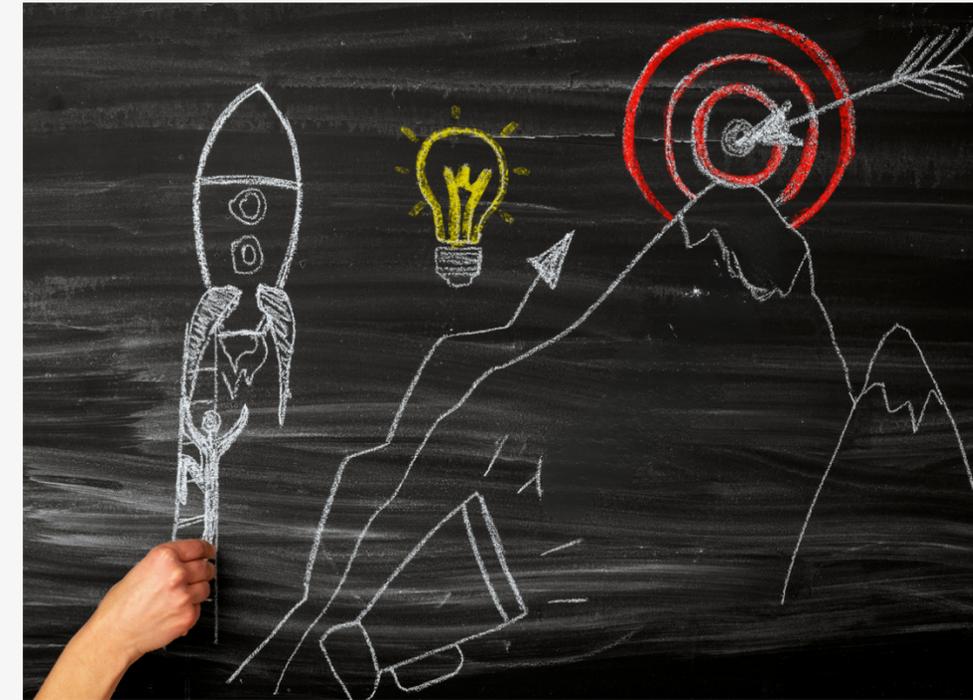
Objectifs :

- **Comprendre l'intérêt** de l'utilisation de l'outil SMART dans notre quotidien du libéral
- Comment utiliser le SWOT et découvrir ses avantages
- Focus sur l'installation libérale :
 - L'étude de marché
 - L'administratif





Le SMART



Objectifs :

- Définir des objectifs clairs et atteignables

Cas concret :

Objectif : Augmenter sa patientèle au cours des 3 prochains mois

- **Spécifique** : Augmentation de sa patientèle de 30 nouveaux patients
 - **Mesurable** : Suivre le nombre de nouveaux patients vus chaque mois. Mesurer les revenus générés par ces nouveaux patients
 - **Atteignable** : Est-ce atteignable avec mes ressources actuelles, mon réseau de références, du temps disponible (prospection) et de la demande du marché ?
 - **Réaliste** : et en adéquation avec ses capacités. Par exemple, viser une augmentation de la clientèle de 100 % en 3 mois pourrait ne pas être réaliste, mais viser une augmentation de 20 à 30 % peut l'être davantage.
 - **Temporel** : Echéance temporelle claire, soit 3 mois à partir de maintenant !
- Cela permet de **définir un calendrier pour ses actions.**



S = Sécurité
O = Orgueil
N = Nouveauté
C = Confort
A = Argent
S = Sympathie

Le SONCAS

Objectifs :

- Comprendre les motivations et les besoins des patients

Cas concret : du modèle SONCAS pour l'accompagnement d'un patient en volonté de perte de poids

Sécurité : Recherchent d'approches sécurisantes: souligner que tes conseils sont basés sur des principes de nutrition solides-scientifiques afin d'atteindre les objectifs de manière saine et durable.

Orgueil : Ils souhaitent se sentir mieux dans leur peau et être fières de leurs accomplissements, mettre en avant le fait de retrouver confiance en eux.

Nouveauté : l'approche inclut des plans de repas variés, des recettes créatives et des stratégies nutritionnelles novatrices pour rendre le processus intéressant et moins répétitif.

Confort : Montrez comment le suivi offre des repas équilibrés et des conseils pratiques pour intégrer la perte de poids dans leur mode de vie actuel.

Argent : Préoccupations de coûts liés à la perte de poids => abonnements coûteux aux régimes ou aux produits miracles. Expliquez comment le suivi est utile et économique à long terme, visant à instaurer de bonnes habitudes alimentaires.

Sympathie : Montrez que l'on comprend les défis émotionnels et physiques liés à la perte de poids. Exprimez de l'empathie en partageant des histoires de patients que vous avez aidés à surmonter des obstacles similaires.



Le SWOT



Objectifs :

- Evaluer son positionnement
- Mettre en avant ses atouts
- Relever ses défis

Cas concret :

Forces (Strengths) :

- Expertise professionnelle : formation et expérience dans son domaine
- Réputation : bouche-à-oreille
- Technologie moderne : applications de suivi nutritionnel ou plateformes en ligne pour la prise de rendez-vous, cela peut être un atout majeur

Faiblesses (Weaknesses) :

- Manque de visibilité en ligne : pas encore de site Web ou de présence active sur les réseaux
- Temps limité : nombre limité d'heures disponibles pour les consultations, ce qui pourrait limiter la croissance
- Manque de spécialisation : Si pas de spécialisation ou patient de coeur

Opportunités (Opportunities) :

- Demande croissante de services de santé : Avec l'accent accru sur la santé et le bien-être, il y a une demande croissante de services de diététique
- Collaborations avec d'autres professionnels de la santé : collaborer avec des médecins, des entraîneurs personnels ou d'autres professionnels de la santé pour obtenir des recommandations
- Élargissement de la gamme de services : Ateliers nutrition, intervention en entreprise

Menaces (Threats) :

- Concurrence accrue : Le secteur peut être concurrentiel
- Réglementations gouvernementales : Les réglementations sur la santé et la nutrition peuvent changer, ce qui pourrait avoir un impact sur la pratique
- Événements inattendus : Des événements imprévus (crises sanitaires)



L'étude de marché

Conseils importants pour la réalisation d'une étude de marché :

1. **Comprendre son public cible** : Qui sont vos patients potentiels ? Quels sont leurs besoins ? Où vivent-ils ? Quels sont leurs comportements alimentaires ? Plus vous comprenez votre public cible, plus vous pourrez personnaliser vos services pour répondre à leurs besoins
2. **Évaluer la concurrence** : Identifiez d'autres diététiciens dans votre région ou en ligne offrant des services similaires. Étudiez leur approche, tarification et réputation
3. **Analyser les tendances du marché** : Restez à jour : régimes populaires, préoccupations alimentaires courantes, approches novatrices...
4. **Évaluer la demande** : En croissance dans votre région ou votre créneau spécifique ? Problèmes de santé liés à la nutrition fréquents ?
5. **Fixer vos prix** : Assurez-vous que vos prix reflètent la valeur que vous offrez
6. **Créer une proposition de valeur unique** : Définissez ce qui vous distingue des autres. Cela peut être votre expérience, votre méthodologie ou votre capacité à travailler avec des populations spécifiques.
7. **Évaluer les canaux de communication**
8. **Recueillir des commentaires** : ajuster ses offres et son approche
9. **Ajuster votre stratégie** : L'étude de marché est un processus continu



L'administratif

Micro-entreprise = entreprise individuelle = simplification sociale et fiscale

Charges calculées sur le CA (CA = encaissements) ==> pas d'avance à l'Etat

==> Proportionnel et prévisible = % sur CA

Pas de régularisation ==> 0 CA = 0 charge

CHARGES :

Les cotisation sociales = 21,2% en prestations de services + taxes annexes < 1%

L' **Impôt sur le revenu** 2,2% du CA pour les professions libérales

Exemple : sur 10 000 € de CA en libéral, on paye :

- 2110€ de cotisations sociales + taxes annexes 20€
- 220€ d'impôt

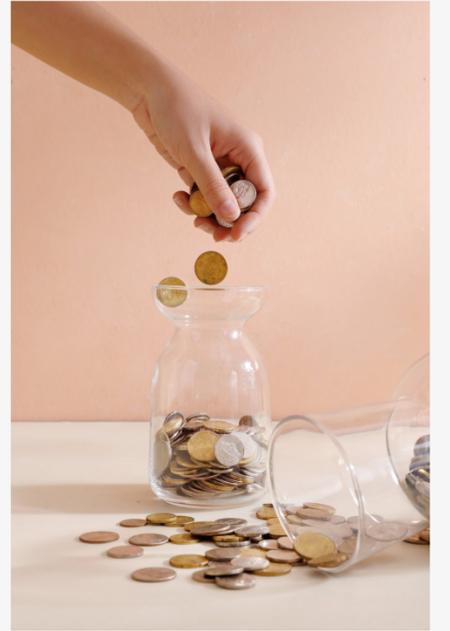
= environ 24% de charges = 2400€

*Impôts sans versement libératoire
= abatement forfaitaire sur le CA de 34%
pour les libéraux*

CFE = taxe d'habitation des entreprises (à partir de la 2eme année d'activité)

==> Impôt Annuel + Montant Varie selon commune, local (même si pas de local, surface

Prévoir 500€



L'administratif

Gros écart entre ce que nous encaissons et ce dont nous disposons vraiment

**= Avoir une idée précise des recettes,
charges fiscales et sociales
frais de fonctionnement**

CA = 5000 €

- 24% de cotisations sociales et impôts (hors CFE) = 1200€
- 300€ de frais de fonctionnement : prestations, outils, ...

Reste = 3500€

- Penser à la trésorerie (fond de roulement), congés, périodes creuses, achats exceptionnels...

INDISPENSABLE pour gérer son entreprise !! Et connaître ses limites

Comptes intéressants : La micro by Flo, J'aime la paperasse