

En ayant accès à une multitude d'informations et d'outils web, nous vivons une époque formidable. Internet révolutionne nos vies chaque matin en apportant des solutions à nos problèmes. J'ai essayé il y a quelques jours à Paris le service « Uber » (taxis conduits par des particuliers), quelle merveille ! Mes séjours dans les grandes villes ne seront plus jamais les mêmes : fini de courir après des taxis sales ou de mauvaises humeurs ! Parmi la multitude de services disponibles en ligne, beaucoup sont gratuits. Malheureusement les utilisateurs sont de plus en plus exigeants, même devant la gratuité. Tout devrait-il être gratuit ? Explications...

Personnellement, j'adore l'application Evernote, je l'utilise tous les jours. Récemment la direction d'Evernote a annoncé, non pas une augmentation de prix, mais une limitation du service gratuit (la synchronisation des comptes sur 2 ordinateurs maximum). La réaction des utilisateurs a été vive et très très dure !

Comment osent-ils ?

Des milliers de personnes ont réagi violemment à cette annonce et l'ont fait savoir. Parmi elles, une grande majorité d'entrepreneurs... c'est ce qui m'a le plus choqué.

Evernote est utilisé par près de 100 millions de personnes, l'un de ses services est GRATUIT et le plus cher d'entre eux ne dépasse pas les 8 \$ par mois. C'est pour dire la générosité des propriétaires de cette entreprise... Mais il n'empêche qu'elle a besoin de gagner de l'argent pour continuer à servir autant de monde. Est-ce difficile à comprendre ?

Les gens pensent que ce qui est gratuit NE PEUT PAS devenir payant...

Pire que ça, beaucoup pensent que TOUT devrait être GRATUIT !

Mais serait-ce vraiment utile ?

Ce qui ne peut pas être financé ne peut pas durer...

Un entrepreneur qui fait payer ses services s'assure de continuer à pouvoir servir et aider toujours plus de monde.

Beaucoup de gens autour de moi sont investis dans le monde associatif. Le bénévolat part d'un sentiment noble, je le respecte. Cependant, combien de temps pouvez-vous tenir dans un effort sans manger ni boire ? Vous avez besoin de gagner de l'argent pour travailler longtemps. Si vous voulez aider plus de monde, il est préférable que vous arrétiez d'être bénévole : devenez entrepreneur ! En gagnant de l'argent pour vous assurer de servir

plus de monde, plus longtemps et la qualité de vos services s'améliorera.

Chassez le bénévolat, devenez Entrepreneur !

La gratuité engendre 2 problèmes principaux : elle attire toujours les mauvais clients et fini toujours par brader l'image de votre produit. Dans le cadre de mes séminaires, il m'est arrivé d'offrir des places à certains participants inconnus... à tort. Ce sont ceux là qui ont eu les comportements les plus déplorables. J'en ai pas beaucoup eus, heureusement pour moi. Disons plutôt que j'ai vite réagi...

J'offre toujours des gratuités aujourd'hui mais uniquement à des personnes que je connais ou amenées par des personnes que je connais. Je m'assure ainsi qu'elles sont fiables.

Pour beaucoup, Gratuit = mauvaise qualité

Ceux qui pensent ça valorisent un bien qu'au moyen de son étiquette de prix. Si vous n'estimez les produits qu'au travers du prisme des prix, vous ne gagnerez jamais beaucoup d'argent. L'Entrepreneur moderne évitera donc de brader ses produits ou services et commencera par vanter leurs qualités et leurs bénéfices client !

Chassez les mauvais clients ...

Les clients qui ont un mauvais comportement sont souvent ceux qui ont le moins d'argent. Ils se plaignent facilement, sont jamais contents et vont dire du mal d'un produit même lorsqu'ils ne le paient pas !

Pour filtrer ce type d'individus et m'assurer qu'ils ne participent pas à mes séminaires, j'applique un tarif dérisoire mais minimal. Pour cette raison, la participation à mon séminaire le plus connu, « Business Maker Premium », est de 4900 XPF. J'aurais pu l'offrir à tout le monde, mais avec le gros risque de faire entrer des « traine savates » qui n'ont pas envie d'apprendre.

L'énergie est contagieuse...

Mettez une personne négative, critique, de mauvaise humeur dans une salle, elle contaminera rapidement toutes les personnes présentes. L'énergie est contagieuse, mieux vaut donc trier vos clients, quitte à se mettre à dos une partie de votre clientèle.

Laissez vos mauvais clients à vos concurrents !

Les clients qui ont le plus de moyens sont ceux qui seront les plus faciles à servir. Il y a bien entendu des exceptions, mais d'une manière générale les riches clients sont les meilleurs clients.

Rich is good !

Lorsqu'on a un business et qu'on aimerait avoir des clients sympas qui ne rechignent pas à sortir leurs porte-monnaies, autant avoir le même comportement. Un bon produit et un bon service mérite que vous leur fassiez honneur. Et si vous ne faites qu'acheter pas cher, vous devriez opter pour une autre stratégie d'achat. Evitez aussi d'acheter des contrefaçons ! Une marque résulte du travail acharné de son propriétaire, vous devez respecter cela si vous voulez qu'on fasse la même chose avec vous. En conclusion, n'achetez jamais une fausse Rolex !

Ayez le comportement du client que vous aimeriez avoir

Si en tant qu'entrepreneur vous voulez réussir, commencez par être un client exemplaire. Apprenez que tout travail mérite salaire. Payez ce que vous estimez valoir le coup ou sinon rebroussez chemin. La critique sera néfaste non seulement pour vos interlocuteurs, mais surtout pour vous, alors taisez-vous !

Si vous voulez échanger plus longtemps sur ces sujets, rendez vous au prochain séminaire Business Maker Premium !

