**LA VISION**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1/CORE VALUES – LES VALEURS** | **1.Ambition****2. Dynamisme****3.Authenticité****4.Client first****5.Team spirit** | **5/ 3-YEAR PICTURE™** |
| **2/CORE FOCUS™ - COEUR DE METIER** | **Purpose/Cause/Passion:****Aider les autres à faire de leurs rêves une réalité grâce au pouvoir de l'organisation et de la planification pour les ENPF, les Imaginative Motivator.****3/Our Niche ou cible exacte : les ENFP** | **Future Date: 2025**Revenus dans 3ans : **Life planner 20.000.000 Fcfa****Livres : 10.000.000 Fcfa****Coaching : 50.000.000 Fcfa****Profit: 60.000.000 Fcfa**Measurables: What Does It Look Like? • **Planners & journaux : 2000 par an****• Livres : 1500 par an****• Coaching : 50 clients heureux par an** |
| **4/10-YEAR TARGET – Vision à 10 ans** | **Vendre mes planificateurs dans toute l’Afrique francophone.****Devenir une agence de gestion de vie** |
| **6/ MARKETING****STRATEGY** | **Target Market/Cible :****Les personnes extraverties, pleine d’idées et de projets, les ENFP****3 talents uniques :****1.La planification****2.L’organisation****3.La confiance en soi****Processus de travail unique :*** **Recherches**
* **Conceptions**
* **Planification**
* **Créations**
* **Ventes**
* **Livraisons**
* **Analyse/Résultats**

**Garantie :****Une vie planifiée, organisée et réussie à tous les niveaux.** |

**TRACTION**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| YEAR PLAN | ROCKS | ISSUES LIST |
| Future date : Janvier 2023Revenue: Life planner 17.000.000 fProfit: 14.000.000 fMeasurables: 1000 planners vendusFuture date : Janvier 2013Revenue: 40.000.000 fProfit: 25.000.000 fMeasurables: EVIR 50 nouvelles personnesFuture date : Octobre 2013Revenue: 5.000.000 fProfit: 2.500.000 fMeasurables: Vendre 750 livres sur 1anCoaching de groupe EntrepriseGoals for the Year

|  |  |
| --- | --- |
| 1. | Vendre 1000 planners au 15 Janvier 2023 |
| 2. | Acceuillir 50 personnes dans le groupe EVIR |
| 3. | Vendre 750 livres sur 1an |
| 4. | Vendre 1 coaching entreprise par semaine |
| 5. |  |
| 6. |  |
| 7. |  |

 | Future date: **Juin/Juillet/Août**Revenue:Profit: Measurables:**Rocks for the Quarter : boucler toute la stratégie marketing des planners, de EVIR et des livres**Juin : Fin de la stratégieJuillet : Fin des créations & contenus Août : Programmation des contenusConstruire la plateforme d’accueil du programme et le process de EVIRVendre les formations en présentiel et le coaching en individuel WHO - EQUIPE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| 5. |  |  |
| 6. |  |  |
| 7. |  |  |

 |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. | Retard des planners & livres |
| 2. | Débordement de l’équipe |
| 3. | Mauvais suivi des ventes |
| 4. |  |
| 5. |  |
| 6. |  |
| 7. |  |
| 8. |  |
| 9. |  |
| 10. |  |

Prioritize* Identify
* Discuss
* Solve
 |