**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 & contenusAoût : Programmation des contenusConstruire la plateforme d’accueil du programme et le process de EVIRVendre les formations en présentiel et le coaching en individuelWHO - 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 |