

OPPORTUNITÉS?

Definition d'Opportunités?

Il s'agit de toute occasion favorable qui peut aboutir à l'amélioration des résultats ou des performances du système.

L'occasion peut être favorable, pourtant on ne sait pas comment la saisir et en profiter. Pour réussir à trouver des opportunités, vous devez également travailler sur vos croyances. Vous devez éliminer vos croyances négatives qui réduisent votre champ de vision et adopter des croyances positives qui elles l'élargissent. Ce sont des "croyances limitantes" et vous devez vous en débarrasser au plus vite pour ne pas vous brider.

Ensuite vous devez donc avant tout travailler sur la vision que vous avez de vous-même, sur la vision que vous avez du monde, sur les objectifs que vous voulez atteindre dans la vie.

Une première analyse de l'environnement extérieur est donc le moyen qui permet de savoir quel domaine il faut explorer pour gagner des parts de marché. Les informations fournies par cet environnement doivent être traitées en interne afin d'en tirer des données sur l'état du marché.

TRANSFORMER VOTRE IDÉE EN OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE RENTABLE

Donc, si vous avez une idée business géniale, essayez de la transformer en opportunité d'affaires. Et pour cela, elle doit avoir, nous dit-on, les trois (3) aspects fondamentaux suivants :

- 1).- Un pouvoir de créer ou ajouter une valeur significative à un client ou l'utilisateur final.
- 2).- Une capacité de résolution de problèmes importants, de suppression d'un point de douleur grave ou de satisfaction d'un besoin latent, et pour lequel quelqu'un est prêt à payer une prime.
- 3).- Et enfin, un marché potentiel, robuste et à forte croissance, dont le potentiel de profits élevés pourra attirer les investisseurs.

COMMENT PROCEDER POUR IDENTIFIER OU DETECTER DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES RENTABLE

- 1).- Détecter des opportunités d'affaires signifie identifier les signaux qui se présentent. Généralement, l'environnement extérieur est rempli de clients en quête de solutions pour leurs besoins. Il est donc nécessaire d'identifier ces réels besoins pour les concrétiser en acte d'achat.
- 2).- Identifier les opportunités d'affaires passe d'abord par une étude de l'environnement et du marché. Accorder une attention particulière à l'environnement extérieur permet de comprendre les situations commerciales existantes et de cerner les besoins réels des clients.
De cette manière, vous pouvez détecter les signaux qui informent sur les opportunités à exploiter.

NB: Car de nos jours, les goûts et les besoins du marché changent constamment. Vous allez apprendre à surveiller les tendances et les changements dans le monde, dans votre pays ou dans la zone que vous vivez. Car l'environnement pourrait mener à de nouvelles idées qui peuvent transformer en opportunités d'affaires. Suivez et lisez constamment l'actualité afin de trouver ce qui se passe en dehors de votre communauté.

COMMENT SAISIR LES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES RENTABLES?

Profiter des opportunités d'affaires en présence nécessite d'agir de manière stratégique. Pour gagner des parts de marché, il faut savoir repérer ces opportunités et en tirer profit.

Gagner des opportunités d'affaires revient à se présenter au bon endroit au bon moment. C'est le cas des actions DIGICEL et NATCOM. Les clients sont toujours en quête de la solution adéquate pour leurs besoins. Ainsi, pour les conquérir, il faut être en mesure de leur apporter une réponse rapide et adaptée.

Vous devez donc rester attentif aux signaux pour vous assurer de gagner l'achat. Il est important de rester présent auprès des clients afin de les accompagner dans tout ce processus d'achat. Ainsi, vous devez vous trouver au bon endroit lorsqu'arrive le moment où le client doit passer à l'acte d'achat.

En connaissant bien l'environnement et le marché, il est facile de se placer aux endroits riches en opportunités d'affaires.

En somme, détecter des opportunités d'affaires consiste à savoir repérer les signaux qui indiquent les clients en quête de solutions adaptées à leurs besoins. Une fois les opportunités identifiées, il suffit de se trouver au bon endroit au bon moment pour pouvoir les saisir.

La détection de projets pour l'Industrie, le Bâtiment et la Santé fait partie de nos actions d'optimisation de la prospection. Sur la même thématique, découvrez tous nos services de lead center et de prospection téléphonique ou contactez l'un de nos Lead Manager / Expert pour approfondir le sujet.

Quand vous notez vos idées, certaines mûrissent. Et d'autres pourront vous servir à prendre des décisions pour aller plus loin et plus haut. Maintenant c'est à vous de voir. Est-ce que vous êtes prêt à vous poser 10 minutes tous les jours pour répondre à cette question : **Qu'est-ce que je fais pour gagner de l'argent ?**

Je vous conseille de le faire, de jouer le jeu. Vous allez devenir une tête chercheuse d'opportunités et cela va avoir un impact direct sur votre vie.

Passez à l'action maintenant, ne repoussez pas à tout à l'heure ou à demain. Le meilleur moment pour agir c'est maintenant.

Passez tous les jours, 10-15 minutes pour réfléchir et notez une ou deux idées.

N'ayez pas de limite, écrivez tout ce qui vous passe par la tête.

Si vous faites cela pendant 1 mois, vous trouverez forcément des idées intéressantes. Des idées que vous pourrez développer en business par la suite.

Faites cela tous les jours. En plus de vous aider à trouver des opportunités, cela vous aidera à élargir votre champ de vision, à voir la vie différemment.

Au fur et à mesure, vous allez voir des choses que vous ne voyiez pas auparavant.

CONCLUSION:

Ainsi, trouver des opportunités n'a rien à voir avec votre intelligence. Pour trouver une ou plusieurs opportunités, vous devez ouvrir votre champ de vision.

Collège St-François d'Assise

Matière : Entreprenariat

Prof : Sandra J. Lamothe

Classe : NS IV - Devoir

- 1- Évaluez les besoins de votre communauté .
- 2- Faites preuve de créativité pour pouvoir répondre à ces besoins de façon innovante .
- 3- Prenez une de ces idées pour la transformer en opportunité d'affaire rentable.
 - a) Donnez un nom à votre entreprise
 - b) Ses objectifs
 - c) Sa mission
 - d) Sa vision
 - e) Son public cible