



Définir sa stratégie de prestations

WTF is une stratégie prestation ?

Définir une stratégie de prestation,

c'est déterminer l'action ou les actions que vous allez réaliser lors de vos missions.

Définir sa stratégie de prestations permet d'y voir clair pour la suite et de poser des limites dans ce que l'on va faire (ou non) pour ses clients.

Définir une prestation

Exécution / Conseil

Résultat / Temps

One shot / Infinie

Exécution vs Conseil

Exécution

Je rend un livrable

Je crée votre site internet.

Conseil

Je conseille la personne qui exécutera ensuite

Je vous donne des feedbacks pour améliorer votre site internet.

Exécution vs Conseil

Constats :

- Conseil => lorsque l'on a de l'expérience.
- Exécution => quand il n'y a même pas une touche de conseil on est juste la petite main.
- Bien souvent le conseil est mieux payé que l'exécution.

Donc :

- Notez les bonnes pratiques à transmettre à vos clients.
- Toujours conseiller le client pour l'amener plus loin que seulement sa demande.

Résultat vs Temps

Résultat

Je propose une offre clé en main pour atteindre un objectif/répondre à un besoin.

Création d'un site internet vitrine de 12 pages sur WordPress

1 500€

Temps

Je m'adapte en fonction de la demande/des envies de mes clients.

Développeur WordPress

350€/jour

Résultat vs Temps

Constats :

- Résultat => doit être plus intéressant que le Temps.
- Résultat => rassure énormément les clients.
- Temps => on reste dans le fameux modèle temps contre de l'argent.
- Temps => les limites sont claires.

Donc :

- Quand on navigue à vue, c'est une bonne technique de facturer au temps.
- Une fois ses prestations bien maîtrisées, les transformer en forfait.

One shot vs Infinie

One shot

Ma prestation à une fin

*Dans 12 jours vous
aurez votre site internet
WordPress.*

Infinie

Ma prestation dur toujours

*Je vais créer votre site
internet et faire en sorte
qu'il soit toujours à jour.*

One shot vs Infinie

Constat :

- One shot => bien au départ pour tester des clients.
- Plus rentable, sécurisant et agréable d'avoir des clients long terme.

Donc :

- Transformer ses prestations "One shot" pour qu'elles deviennent "Infinies".

Exemples



Création site internet

Exécution
Résultat
One shot



Heure de consulting

Conseil
Temps
Infinie



Cours à Ferrandi

Exécution
Résultat
One shot...
devenu Infinie !

Par où commencer ?

1. **Identifiez vos objectifs** en terme de prestations.
2. **Faites évoluer vos prestations** pour qu'elles deviennent les plus intéressantes possible.
3. Passez à la prochaine vidéo pour bien fixer vos tarifs !