



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan
Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

Operation Entrepreneur's "Ask us Anything" Summary and Resources // Ressources et résumé des séances "Demandez-nous n'importe quoi" de l'Opération Entrepreneur

Contents

Operation Entrepreneur Programs and Important Links Les programmes et des liens importantes de l'Opération Entrepreneur.....	2
April 6, 2020 – COVID-19 Response and Getting Started	3
Le 6 avril 2020 – Répondre à la COVID-19 et le démarrage.....	3
April 17, 2020 – Transitioning to Entrepreneurship and Investing during COVID-19.....	4
Le 17 avril 2020 – La transition à l'entrepreneuriat et les placements pendant la COVID-19	4
April 24, 2020 – Social Media, Accounting and Other Tips.....	6
Le 24 avril 2020 – Médias sociaux et conseils pour comptabilité et plus	6
May 1, 2020 – Boot Camp Update, and Tips for Getting Started	8
Le 1 ^{er} mai 2020 – Camp entrepreneurial de sept jours et les conseils pour le démarrage	8
May 22, 2020 – Networking and Identifying your Client.....	11
Le 22 mai 2020 – Le réseautage et l'identification de votre cliente.....	11
May 29, 2020 – Websites.....	13
Le 29 mai, 2020 – Les sites web	13
June 12, 2020 – Marketing your services.....	14
le 12 juin 2020 – La vente de vos services	14

For more information on Operation Entrepreneur's "Ask us Anything", please visit the ["Ask us Anything" page](#) on our website.

Pour en savoir plus sur les appels « demandez-nous n'importe quoi », veuillez visiter la page [« OEP Connecte »](#) sur notre site web.



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

Operation Entrepreneur Programs and Important Links Les programmes et des liens importantes de l'Opération Entrepreneur

English

[Seven-Day Entrepreneurial Boot camp](#)

[One-day Introduction to Entrepreneurship Workshops](#)

[Ongoing Support](#)

[Mentoring Program](#)

[Canadian Veteran Business Directory \(BuyVeteran.ca\)](#)

Français

[Camp entrepreneurial de sept jours](#)

[Ateliers d'une journée](#)

[Soutien continu](#)

[Programme de mentorat](#)

[AchetonsVeteran.ca](#)



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

April 6, 2020 – COVID-19 Response and Getting Started

Le 6 avril 2020 – Répondre à la COVID-19 et le démarrage

What are some ways that I can access emergency funding during the COVID-19 crisis?

The Government of Canada is providing a variety of financial assistance tools in response to the COVID-19 crisis, including the Canada Emergency Response Benefit (CERB) for individuals and Canada Emergency Wage Subsidy for businesses. For more information on eligibility and how to apply, please visit [the Government of Canada's website](#).

Lesquels sont les financements d'urgence disponible en réponse de la COVID-19?

Le gouvernement du Canada prend des mesures immédiates, importantes et décisives pour appuyer les Canadiens et les entreprises qui sont aux prises avec des difficultés en raison de l'éclosion mondiale de la COVID-19. Les mesures incluent la prestation canadienne d'urgence pour les particuliers, et la subvention salariale d'urgence du Canada. Pour plus d'information sur l'admissibilité, veuillez visiter [le site web du gouvernement du Canada](#).

What are some good tips and resources for getting my business started?

- Register for a Canadian Revenue Agency Business Account: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/e-services/e-services-businesses/business-account.html>
- Get started on sales as early as possible – it usually takes 6-12 months before your sales become regular.
- Networking is important! The [Canadian Veteran Business Directory](#) and [Treble Victor](#) are great places to start.
- Visit the [Ongoing Support](#) page for more resources.

Quels sont les conseils et ressources pour le démarrage?

- Enregistrez-vous pour un dossier d'entreprise avec l'Agence du revenu du Canada : <https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/services-electroniques/services-electroniques-entreprises/dossier-entreprise.html>
- Commencez vos ventes le plus tôt possible – il faut généralement 6 à 12 mois avant que vos ventes deviennent constantes.
- Le réseautage est important ! [AchetonsVeteran.ca](#) et [Treble Victor](#) sont de bons points de départ.
- Visitez notre page de [Soutien continu](#) pour plus des ressources.



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

April 17, 2020 – Transitioning to Entrepreneurship and Investing during COVID-19
Le 17 avril 2020 – La transition à l'entrepreneuriat et les placements pendant la COVID-19

How to get started on your military transition:

- Be sure to speak with your PSO.
- Download CAF's My Transition App: <https://www.canada.ca/en/mobile.html#record00088>
- Reach out to a CAF Transition Centre: <https://www.canada.ca/en/department-national-defence/services/benefits-military/transition/understanding-transition/transition-centres.html>
- My Transition Guide: Transitioning from Military to Civilian Life: <https://www.canada.ca/en/department-national-defence/corporate/reports-publications/transition-guide.html?fbclid=IwAR3rmk1qMG2rXqlcyTwzMxhRVgZIB3exGxJ9EEQKdPz6vJTV5uf5zj31yJI>

Comment démarrer votre transition militaire :

- Assurez-vous de parler avec votre OSP.
- Téléchargez l'application de FAC « Mes services de transition » : <https://www.canada.ca/fr/mobile.html#record00088>
- Contactez un Centre de transition des Forces armées canadiennes : <https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/services/avantages-militaires/transition/comprendre-transition/centres.html>
- Mon guide de transition de la vie militaire à la vie civile : <https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/organisation/rapports-publications/guide-de-transition.html>

Exploring Entrepreneurship:

- Consider your motivations for running a business – is it a passion for the product? A hobby?
 - Is owning your own business necessary, or can you join an existing business?
- Use the Idea Napkin to develop your business idea: <https://vimeo.com/142976402>
- Startup Canada: <https://www.startupcan.ca/>
- Consider the different ways your business can be registered and how they might impact your finances
 - BDC article on different business structures: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/advantages-different-business-structures.aspx>
 - Government of Canada description of different business structures: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/small-businesses-self-employed-income/setting-your-business.html>
- “Who Are my Clients?” by Antoine B. Carrière: <https://www.amazon.ca/Who-Are-My-Clients-really/dp/0995255504>



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

Explorer l'esprit d'entreprise :

- Pourquoi souhaitez-vous faire carrière en entrepreneuriat? Une passion pour le produit? Un loisir?
 - Est-il nécessaire de posséder votre propre entreprise, ou pouvez-vous rejoindre une entreprise existante?
- Utilisez l'idée tracée sur une serviette de table pour développer votre idée : <https://vimeo.com/142976402> (en anglais)
- Startup Canada : <https://www.startupcan.ca/> (en anglais)
- Examinez les différentes façons dont vous pouvez enregistrer votre entreprise et leurs impacts sur vos finances :
 - BDC « Choisir la structure d'entreprise qui vous convient » : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/demarrer-acheter-entreprise/demarrer-entreprise/pages/structures-entreprise-avantages-chacune.aspx>
 - Gouvernement du Canada, « Établir votre entreprise » : <https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/entreprises/revenu-petites-entreprises-travailleurs-independants/etablir-votre-entreprise.html>
- “Who Are my Clients?” Par Antoine B. Carrière (en anglais) : <https://www.amazon.ca/Who-Are-My-Clients-really/dp/0995255504>

Investments and loans during COVID-19:

- Canada Emergency Business Account (CEBA) – loans up to \$40 000 with no interest for small businesses and non-profits:
 - <https://business.financialpost.com/news/fp-street/how-to-apply-for-the-governments-25-billion-ceba-business-loan-program>
 - <https://ceba-cuec.ca/>
- Business Development Bank of Canada offering additional loans: www.bdc.ca/en/pages/home.aspx

Placements et prêts pendant la COVID-19 :

- Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC) – offre des prêts sans intérêt jusqu'à concurrence de 40 000 \$ aux petites entreprises et aux organismes à but non lucratif :
 - <https://ceba-cuec.ca/>
 - <https://business.financialpost.com/news/fp-street/how-to-apply-for-the-governments-25-billion-ceba-business-loan-program> (en anglais)
- Financement supplémentaire, offert par la Banque de développement du Canada : <https://www.bdc.ca/fr/pages/accueil.aspx>



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan
Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

April 24, 2020 – Social Media, Accounting and Other Tips

Le 24 avril 2020 – Médias sociaux et conseils pour comptabilité et plus

Recommendations for affordable accounting software:

- Microsoft Excel is an affordable and easy to learn software for simple accounting.
 - Google Sheets is an online and free version of Microsoft Excel.
- Ask our accountant if they have a template or a preferred layout to use. This makes it easier for them and allows you to have an easy format in which you can simply plug in your numbers.

Recommandation pour d'abordables logiciels pour la comptabilité :

- Microsoft Excel est abordable et facile à apprendre pour la comptabilité simple.
 - Google Sheets est une version de Microsoft Excel gratuite et en ligne.
- Demandez votre comptable s'ils ont un schéma ou un format préféré à utiliser. Cela facilite leur processus et vous permettez d'avoir un schéma dont vous pouvez entrer vos nombres.

Social media:

- Social media is extremely important for businesses during COVID-19.
- Similar to how you must build up a customer base as you begin your business, you must build up a social media personality for your business over time.
 - Unless you have an existing online customer base, don't count on immediately getting sales via social media channels.
- If your business heavily relies on face-to-face interactions, use social media to be more *social*. Virtual coffee chats and discussion boards can have a huge impact.
- There are many different channels of social media, and each serve a different purpose and community. Examine each platform to identify what works best for you and your business.
 - Social Media Wheel:
<https://i.pinimg.com/originals/cb/63/62/cb636266c8fd16a1269e9d3b15854668.jpg>



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

Médias sociaux:

- Les médias sociaux sont extrêmement importants pour les entreprises pendant la COVID-19.
- De la même manière que vous devez créer une base des clients au démarrage de votre entreprise, vous devez créer une image de votre entreprise sur les réseaux sociaux.
 - À moins que vous n'ayez déjà une base des clients, ne comptez pas sur les médias sociaux pour des ventes immédiates.
- Si votre entreprise compte sur les interactions directes avec vos clientes, utilisez les réseaux sociaux pour être plus *sociale*. Prenez des cafés virtuels, et visitez des forums des discussions en ligne!
- Il existe plusieurs réseaux en ligne, et chacun sert un but et une communauté diffère. Examiner chacun pour identifier lesquels travaillent pour vous et pour votre entreprise.
 - Roue de média sociale :
<https://i.pinimg.com/originals/cb/63/62/cb636266c8fd16a1269e9d3b15854668.jpg>

Other tips:

- Consider using an app to set up a business phone number as a cheaper alternative:
 - Open Phone: <https://www.openphone.co/>
 - Ring Central: <https://www.ringcentral.com/apps/rc-app>
 - Grasshopper Remote Phone: <https://grasshopper.com/remote-work-tools/>
- Research directories and online lists that are relevant to your product as a place to start cold calls and outreach.
 - Ex. If you are looking for massage therapists, use an online directory of Registered Massage Therapist Associations: <https://www.massage.ca/associations.html>

Conseils supplémentaires :

- Considérez les applis comme une alternative abordable à une ligne téléphonique réservée à votre entreprise :
 - Open Phone: <https://www.openphone.co/>
 - Ring Central: <https://www.ringcentral.com/apps/rc-app>
 - Grasshopper Remote Phone: <https://grasshopper.com/remote-work-tools/>
- Cherchez les répertoires en ligne comme point de départ pour votre étude de marché.
 - Ex. Si vous cherchez pour les massothérapeutes, utilisez un répertoire en ligne d'associations du massothérapeute enregistré : <https://www.massage.ca/associations.html>



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

May 1, 2020 – Boot Camp Update, and Tips for Getting Started

Le 1^{er} mai 2020 – Camp entrepreneurial de sept jours et les conseils pour le démarrage

Boot Camp 2020 :

- Operation Entrepreneur is transitioning its [Seven-day Entrepreneurial Boot Camps](#) to an online facilitated boot camp for Summer 2020.
- Boot camp is well described as an *accelerator* for your business. There is no required stage of business to apply, and factors that contribute to acceptances can include proximity to your release date, how much you will benefit from the year's scheduled activities, and more.
 - It never hurts to apply, and you can apply every year as your business grows and develops!

Camp entrepreneurial de sept jours pour l'année 2020 :

- Le camp entrepreneurial de sept jours passe au format des séances animé en ligne pour l'année 2020.
- Le camp d'entraînement s'est décrit comme un accélérateur d'entreprise. Il n'y a pas de stades d'activité requis pour faire une candidature, et les éléments qui contribuent à l'acceptation peuvent inclure votre date de libération, comment vous en bénéficiez aux activités prévues et encore plus.
 - Cela ne coûte rien à poser votre candidature, et vous pouvez continuer de le poser chaque année au fur et à mesure de la croissance et du développement de votre entreprise.



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

Tips for Getting Started:

- The [Idea Napkin](#) and the [Business Model Canvas](#) are the best initial steps to developing your business idea. Both of these models will force you to consider challenges and obstacles that you might encounter (*i.e.* shipping delays, fires, floods, etc.)
 - The [Idea Napkin](#) is best for developing your initial business idea, while the [Business Model Canvas](#) is Step 2 of the process. For more information about how to complete a Business Model Canvas, check out these resources:
 - i. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/pages/business-plan-template.aspx>
 - ii. <https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/>
- Step 3 of getting started is **start selling something**. This is considered market research, because it allows you to figure out how your sales are going to be done and who will buy your product.
 - To learn more about identifying and understanding your clients, read Antoine B. Carrière's book [Who Are my Clients](#)
- Read one book every month – and read it twice! Once to understand the concept, and once think about it in the context of your business. Visit the toolkit on the [Ongoing Support](#) page for a list of books recommended by our Entrepreneurs-in-Residence to get started!
- Additional Books:
 - [Donald Miller – Building a Story Brand](#)
 - [Mike Michalowicz – Profit First](#)
 - [Seth Godin – Tribes](#)
 - [Seth Godin – Purple Cow](#)



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

Les conseils pour le démarrage :

- La « [Serviette d'idée](#) » et le [Business Model Canvas](#) sont les meilleures premières étapes pour développer votre idée d'entreprise. Les deux vous encouragent à considérer les défis et les obstacles que vous pourriez rencontrer.
 - La Serviette d'idée vous aidez à développer votre idée d'entreprise initiale, tant que le Business Model Canvas sert à votre deuxième étape du processus. Pour en savoir plus sur la façon de remplir un Business Model Canvas, consultez les ressources suivantes :
 - i. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/pages/business-plan-template.aspx> (en anglais)
 - ii. <https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/> (en anglais)
 - iii. <https://eemtl.com/wp-content/uploads/2017/07/document-matrice-mon-modele-affaires.pdf>
- La troisième étape c'est de commencer les ventes. Il sert à votre étude de marché, parce qu'il vous permet de déterminer comment vos ventes se feront et qui achètera votre produit.
 - Pour en apprendre plus sur la façon d'identifier et comprendre vos clients, consultez le livre [Who Are my Clients?](#) Par Antoine B. Carrière.
- Lisez un livre par semaine, et lisez-le deux fois ! Une fois pour comprendre le concept, et une fois pour comprendre le concept en rapport avec votre entreprise.

Networking with Other Businesses:

- Networking with other businesses in your potential industry is a great way to learn more about the industry, the clients, and the demand for your product or service. Ask what success means to them!
- If possible, become a sub-contractor to existing businesses to test the market prior to your launch or your military release. Additionally, consider job placements for your VOC if you are transitioning as a great way to gain experience.

Réseautage avec les autres entreprises :

- Le réseautage avec les autres entreprises dans votre industrie cible est une bonne façon d'apprendre plus sur l'industrie, les clients, et la demande pour votre produit ou services. Demandez-leur ce que le succès signifie pour eux.
- Si possible, devenez sous-traitante pour les entreprises existantes pour tester le marché avant votre démarrage, ou votre transition militaire. De plus, considérez des placements en emploi pour votre programme de réadaptation professionnelle pour obtenir plus d'expérience.



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

May 22, 2020 – Networking and Identifying your Client

Le 22 mai 2020 – Le réseautage et l'identification de votre cliente

Spreading the word:

- Social media, when done properly, takes a lot of time and effort. On average, social media maintenance and upkeep should be done for at least 1.5-2 hours every day.
- Personal networking is important! Growing your personal network will give you a group of people to bounce ideas off of, discuss challenges, etc.
 - A great place to start networking for veteran entrepreneurs is [Treble Victor](#), which is a veteran entrepreneur networking group with chapters all across the country.
 - The [Canadian Veteran Business Directory](#) is another great place to start growing your network of veteran entrepreneurs.
- Try to spend 30 minutes every day searching for opportunities and new ways to engage with people and grow your network.

Faire passer le mot:

- Les médias sociaux, quand ils sont faits dans une bonne manière, prennent beaucoup de temps et d'efforts. L'entretien des médias sociaux devrait être fait pour au moins 1.5 à 2 heures chaque jour.
- Le réseautage personnel soit important ! La croissance de votre réseau personnel vous donnera la chance à discuter les défis et faire rebondir les idées de l'un à l'autre.
 - Pour commencer à agrandir votre réseau, veuillez consulter [Treble Victor](#), un groupe de réseautage des vétérans entrepreneurs avec les branches dans tout le pays du Canada.
 - Le [Répertoire d'entreprise de vétérans canadiens](#) contient plusieurs entreprises et contacts du vétéran entrepreneurs qui sont toujours disponibles à connecter avec les autres entrepreneurs.
- Essayez de consacrer 30 minutes chaque jour à la recherche et de nouvelles façons de vous engager avec les nouveaux et d'agrandir votre réseau.



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

Who is your ideal client? :

- This is an important question for you to answer and should be as specific as possible (i.e. your ideal client can't be "people who eat food", as this is too vague and general).
- A great tip is determining or analyzing feedback that you have received in the past. Are there trends in the positive feedback that you have received? Is there a type of client who has responded particularly well to your product/service? Is there an area in which your clients have noted that you do exceptionally well?
- For more information about determining your client, and the importance of identifying your ideal client, check out ["Who Are my Clients" by Antoine B. Carrière](#).

Qui sont vos clients idéals ? :

- Une question importante à demander c'est, « qui sont mes clients idéals? », et votre réponse devrait être aussi spécifique que possible (p. ex. votre client idéal ne devrait pas être « ceux qui mangent la nourriture », car ceci est trop vague et général).
- Un bon conseil est de déterminer ou d'analyser les réactions que vous avez reçues dans le passé. Y a-t-il des tendances dans les commentaires positifs que vous avez reçus ? Y a-t-il un type de client qui a particulièrement bien réagi à votre produit/service ? Y a-t-il un domaine dans lequel vos clients ont remarqué que vous vous en sortez exceptionnellement bien ?
- Pour plus d'informations sur la détermination de votre client, et sur l'importance d'identifier votre client idéal, consultez ["Qui sont mes clients" par Antoine B. Carrière](#) (en anglais).



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

May 29, 2020 – Websites

Le 29 mai, 2020 – Les sites web

Key considerations when creating a website:

- *Should I create my own website? Or should I pay someone to do it for me?*
- The best way to answer this question is by asking what will be the objective of your website?
 - Do you want people to be able to buy from your website? If so, it might be worthwhile to **outsource** the creation of your website (consider companies such as [Shopify](#), etc.)
 - Do you want it to just be a landing page? If so, it might be more valuable to **build your own website** using programs such as [WordPress](#), etc.
- The average cost for creation/maintenance of a basic website is around \$1500 - \$3500 website cost
 - At this cost, you supply texts, images, etc.
- When outsourcing your website maintenance, make sure you hold administrator rights, and whoever is building has only secondary rights (just to keep you secure).

Conseils clés de souvenir pour la création d'un site web

- *Devrais-je créer mon propre site web? Ou serait-il mieux de payer quelqu'un à le faire?*
- La meilleure façon de le savoir est de se demander : « quel sera le but de votre site web? »
 - Voulez-vous faire des ventes sur votre site web ? Si oui, ça peut être avantageux d'**externaliser** la création de votre site web (en utilisant les entreprises comme [Shopify](#), etc.)
 - Voulez-vous qu'il s'existe simplement comme une page d'accueil? Si oui, ça peut être avantageux de **construire votre propre site web** en utilisant les programmes comme [WordPress](#), etc.
- Le coût moyen pour la création/l'entretien d'un site web basique est environ 1500\$ à 3500\$
 - À ce coût, vous fournirez les images, le texte, etc.
- Quand vous externalisez l'entretien de votre site web, assurez-vous que vous tenez les droits d'administration, et que votre contact externe a seulement les droits secondaires (pour vous assurer votre sécurité).



Prince's Trust Canada
La Fondation du prince au Canada

President – HRH The Prince of Wales
Global Founding Patron – HH the Aga Khan

Président – SAR le prince de Galles
Mécène fondateur mondial – SA l'Aga Khan

June 12, 2020 – Marketing your services
le 12 juin 2020 – La vente de vos services

Where do I start when looking for new clients?

- The key to finding new clients is by first *identifying your ideal client* and then telling them exactly how you can solve their problems. Don't be vague!
 - If you can easily understand the problem that you're solving, you can easily define your client, target your marketing, and get referrals.
- Ask your existing clients where they go to find their services (do they look on LinkedIn? Do they look on Facebook? Blogs?) and use these places to market your services.
- Getting referrals from your existing clients is a great way to find new customers, because they can provide you with clients similar to them (consider offering promotions to existing clients who find you referrals).
- When marketing your services, always remember *most people don't understand our services, but they do understand the pain points that they experience.*

Par où dois-je commencer lorsque je cherche de nouveaux clients ?

- La première étape dans la recherche de nouveaux clients c'est *l'identification de votre client idéal, et dites-leur ensuite* exactement comment vous pouvez résoudre leurs problèmes. Ne soyez pas vague.
 - Si vous pouvez facilement comprendre le problème que vous résoudrez, vous pouvez facilement définir votre client, cibler votre marketing, et recevrez des références.
- Demandez à vos clients où ils trouvent leurs services (cherchent-ils à LinkedIn? Facebook? Des blogs?) et ensuite, utilisez ces espaces pour faire votre marketing.
- Une façon de trouver de nouveaux clients c'est avec les références de vos propres clients, parce qu'ils peuvent vous fournir avec les clients similaires à eux (considérer à leurs offres des promotions aux clients qui vous trouvent de nouveaux clients).
- Lorsque vous commercialisez vos services, n'oubliez jamais que *la plupart des personnes ne comprennent pas nos services, mais ils comprennent les points de douleurs qu'ils vivent.*