



CONNAISSEZ-VOUS
VRAIMENT VOTRE FUTURE
BOUTIQUE ?

www.cherryflower.ch

Hello Cherrie !



Vous avez l'impression d'être prête à lancer votre boutique mais vous avez peur de passer à côté de quelque chose ?

Ce questionnaire vous aidera à poser les bases et à mieux réfléchir à votre futur business. Si vous parvenez à répondre dans le détail à toutes ces questions et que tout est clair pour vous, alors lancez-vous !

Si au contraire vous bloquez sur certaines questions, c'est que vous devez encore creuser pour vraiment vous approprier votre marque.

Utilisez ce Workbook comme une préparation à la réalisation de votre future boutique. Effectuez des recherches et approfondissez tous les points, on est jamais trop préparée !

Arrivée au terme de ce Workbook, vous aurez une bonne vision d'ensemble de votre future boutique et pourrez enfin commencer à la mettre en place.

Jenni

01.

VOS PRODUITS VOTRE OFFRE



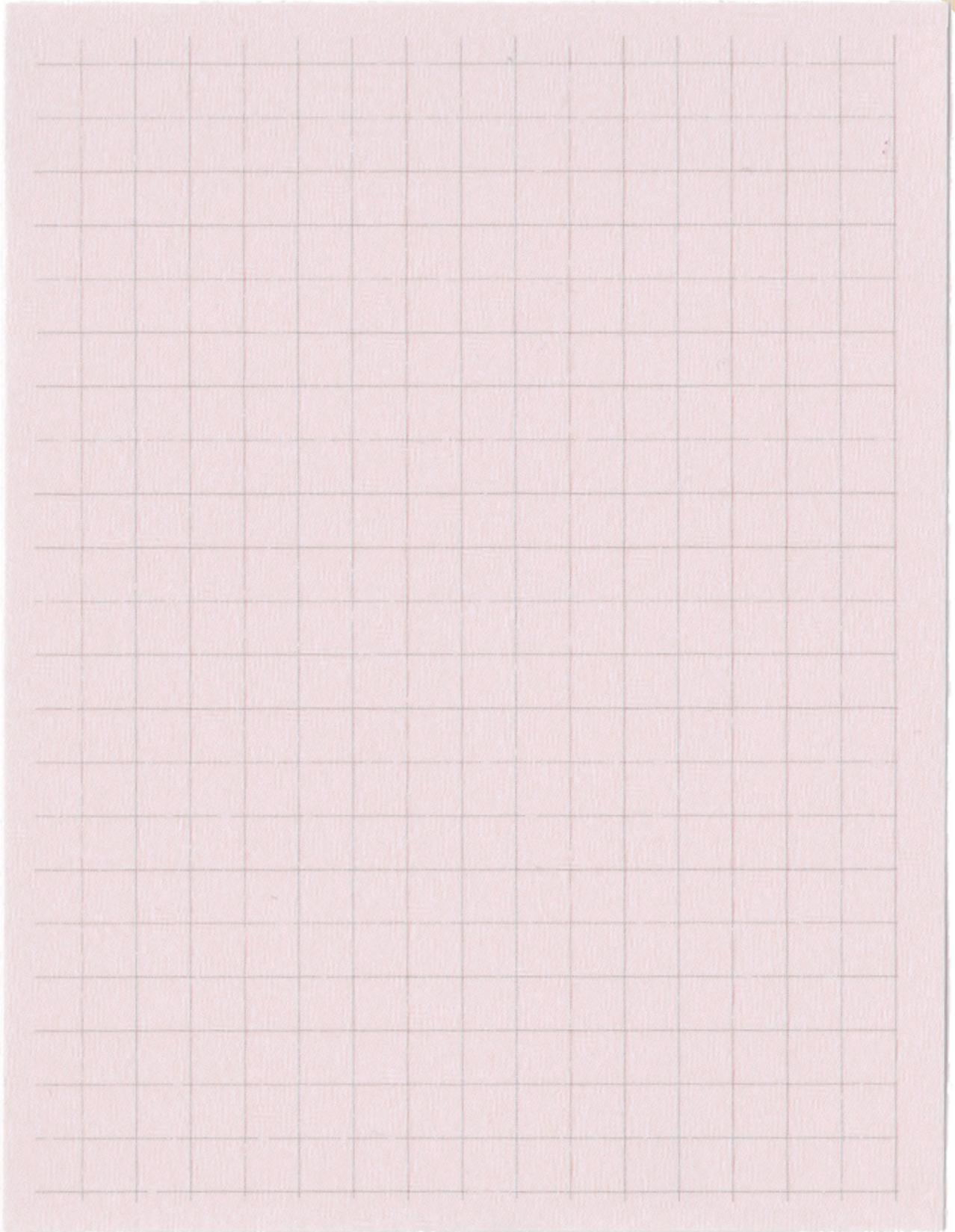
Quelle est l'histoire derrière votre offre/votre marque ?

Les gens adorent aujourd'hui les entreprises qui ont un cœur, une âme, une histoire. Racontez votre histoire à vos clients pour qu'ils se sentent proches de vous.

Quelles sont vos valeurs ?

Qu'est-ce qui vous tient à cœur ? Quel message avez-vous envie de faire passer à vos clients ? Qu'est-ce qui vous pousse à faire ce que vous faites ?

NOTES





02. VOS CLIENTS

QUI EST VOTRE PUBLIC CIBLE ? QUI ACHÈTERA VOS PRODUITS ?

Blank space for notes or answers.

POURQUOI VOS CLIENTS ACHÈTERONT-ILS VOS PRODUITS ?

Blank space for notes or answers.



POURQUOI DEVRAIENT-ILS VOUS FAIRE CONFIANCE ?

Empty rectangular box for response.

COMMENT ALLEZ-VOUS LES FIDÉLISER ?

Empty rectangular box for response.

COMMENT ALLEZ-VOUS CONNECTER AVEC EUX ?

Empty rectangular box for response.

03.

VOS CONCURRENTS LE MARCHÉ



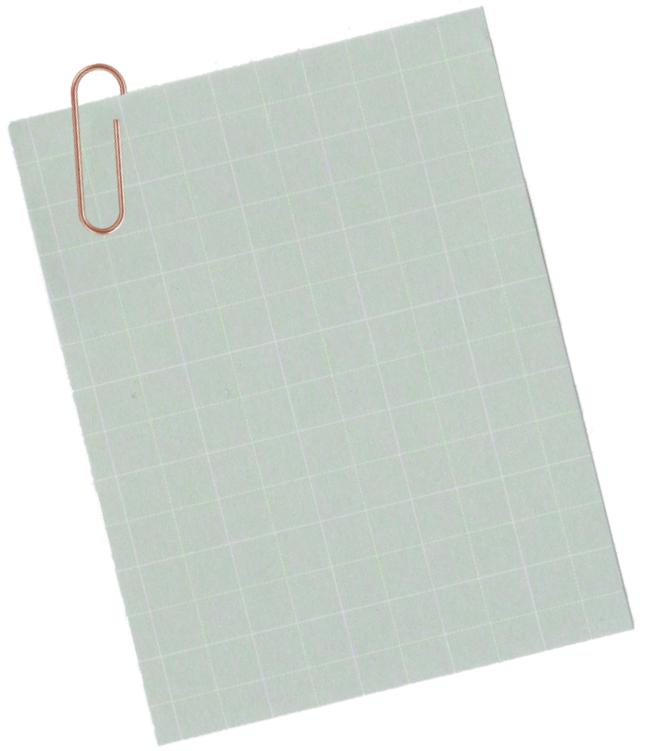
Qui sont vos concurrents ?

Empty rectangular box for notes.

Quels sont leurs points forts, leurs points faibles ?

Empty rectangular box for notes.





Où se situe votre marché ? Quelle est votre niche ?

Empty rectangular area for writing the answer to the question: "Où se situe votre marché ? Quelle est votre niche ?"

Qu'est-ce qui vous différencie des autres boutiques ?

Empty rectangular area for writing the answer to the question: "Qu'est-ce qui vous différencie des autres boutiques ?"



Avez-vous réalisé un Business Plan ? une étude de rentabilité ?

Si vous n'avez pas encore réalisé d'étude de marché, lisez [l'ebook gratuit de Hubspot](#). Il vous permettra d'en savoir plus sur vos clients et votre secteur d'activité.
Etape nécessaire à la création de votre business.



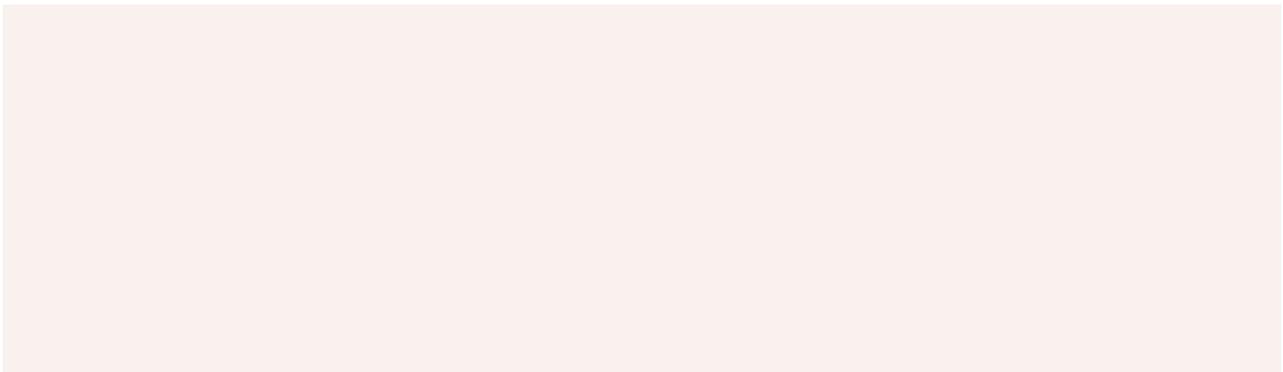


04. VOTRE IDENTITÉ VISUELLE

Notez que vous ne pourrez créer votre identité visuelle sans connaître votre marché ni votre public cible. Votre identité visuelle va se créer selon vos goûts et les valeurs de votre marque mais aussi selon vos clients et leurs désirs.

Dès que tous les éléments de votre identité visuelle ont été décidés, n'oubliez pas de créer une charte graphique, qui vous servira de guide à chaque création de contenu.

QU'EST-CE QUI VOUS INSPIRE ?





AVEZ-VOUS DÉJÀ CRÉÉ UN MOODBOARD ?

Si oui, quel est l'élément central de ce dernier ? Qu'est-ce qui ressort de votre Moodboard ? (par exemple de la douceur, des couleurs vives, un côté vintage, etc.)

QUELLES SONT VOS COULEURS ?

QUELLES TYPOGRAPHIES AVEZ-VOUS CHOISI ?

SELON VOUS, POURQUOI VOTRE BUSINESS VA-T-IL FONCTIONNER ?



Cette dernière question est la plus importante de toutes. Si vous ne croyez pas en votre projet, vous n'aurez aucune chance de le voir s'épanouir. Si vous avez de la peine à répondre à cette question, rappelez-vous pourquoi vous avez commencé et quel est votre but.

BEHIND

Cherry Flower

Boutique Business



DÉCOUVRIR LE BLOG

