

Table des matières

1. Laissez tomber vos emails (pour commencer)
2. Contrairement à ce que l'on croit, assurer un service clientèle n'a rien de sorcier
3. Structurez et encadrez vos heures de travail
4. Utilisez le papier et le stylo plus souvent
5. Soyez un patron (une patronne) plus gentil(le)
6. Assurez-vous que votre marché est acheteur
7. Évaluez votre revenu horaire
8. Déléguez ce que vous détestez faire
9. Faites contribuer vos lecteurs
10. Engagez un partenariat sur un projet
11. Maximisez et optimisez
12. Déléguez votre tenue de comptes
13. Embauchez un comptable
14. Réévaluez régulièrement
15. Construisez une efficace force d'affiliations
16. Déléguez régulièrement
17. Planifiez vos projets
18. Aidez plus d'une personne à la fois
19. Limitez les services gratuits
20. Mettez en place des modèles de revenus récurrents
21. Arrêtez de chasser les "modes éphémères"
22. Soyez passionné(e) concrètement
23. Consacrez du temps à votre famille et/ou vos amis
24. Différenciez-vous sur autre chose que le prix
25. Maintenez un suivi assidu avec vos prospects
26. Établissez un suivi avec vos clients
27. Ne vous leurrez pas au sujet des groupes /forums
28. Épargnez-vous des maux de têtes...ne soyez pas avare
29. Réutilisez au maximum
30. Donnez-vous du temps
31. Soyez plus décontracté(e)
32. Soyez toujours en train de réfléchir, d'apprendre et entourez-vous de penseurs fertiles