



BIEN DÉBUTER DANS LA  
DÉCORATION  
*Checklist*

## À LIRE - TRÈS IMPORTANT !

Cette Check-list est sous licence Creative Common 3.0 « Paternité - pas d'utilisation commerciale - pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, de ne pas le proposer à la vente et de toujours citer l'auteur l'Appartement 9b comme l'auteur de ce livre, et d'inclure un lien vers <https://lappartement9b.com/>



Cette œuvre est mise à disposition sous licence Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 3.0 France. Pour voir une copie de cette licence, visitez <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/fr/> ou écrivez à Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

# SOMMAIRE

EXERCICE 1 - POSITIONNEMENT.....p.4

EXERCICE 2 - VISIBILITÉ.....p.7

EXERCICE 3 - AUTORITÉ.....p.9

À PROPOS.....p.11



# Exercice 1

TRAVAILLEZ VOTRE POSITIONNEMENT





# Mon positionnement

## SUR QUELS TYPES DE PROJETS AI-JE ENVIE DE TRAVAILLER ?

Pour vous faire connaître et vous démarquer de la concurrence, vous devez avoir une spécialité, "une niche". Elle sera décisive pour le client, c'est en effet ce qui va le convaincre de vous confier son projet.



**Quick tip** Pour réussir cet exercice, essayer de penser

"si je devais me présenter à un potentiel client, quelles seraient mes compétences clés?"

### **Voici quelques idées pour bien choisir votre spécialité:**

Elle peut par exemple être composée de plusieurs éléments comme :

- la localisation du projet ( Paris, Bordeaux, Lyon, Limoges....)
- Le type de projet (construction neuve, rénovation, Home staging...)
- Le type de pièce ( cuisines, salle de bain, chambres d'enfants...)
- Votre petite touche personnelle ( DIY, l'écologie, Chiner des meubles...)

# Mon positionnement

## QUELS TYPES DE CLIENTS JE SOUHAITE ACCOMPAGNER ?

---

Cet exercice va vraiment vous aider à comprendre qui est votre client idéal. La plupart des gens saute cette étape, alors qu'au contraire elle est primordiale pour le succès de votre entreprise.

### SI VOTRE CLIENT IDÉAL EST UN PARTICULIER...

- Est-ce un homme ou une femme?
- Quel âge a-t-il?
- Est-ce que cette personne est mariée, célibataire, divorcée...?
- Est-ce que cette personne a des enfants et si oui combien et quel âge ont-ils?
- Où en est-elle dans son projet de décoration/rénovation?
- Où cette personne rencontre-t-elle des défis/ des problèmes dans son projet de décoration?

### SI VOTRE CLIENT IDÉAL EST UNE ENTREPRISE...

- Quel est le secteur d'activité de cette entreprise?
- Quelle personne de l'entreprise sera mon interlocuteur?
- Quelle est la taille de l'entreprise (combien compte-elle de salariés environ)?
- Où en est-elle dans son projet de décoration/rénovation?
- Où cette personne rencontre-t-elle des défis/ des problèmes dans son projet de décoration?



# Exercice 2

TRAVAILLEZ VOTRE VISIBILITÉ



# Ma visibilité

---

OÙ VOTRE CLIENT CHERCHE T'IL UNE SOLUTION À SON PROBLÈME ?

**Exemple :**

*magasins de bricolage, internet, réseaux sociaux, salons....*

QUELS CONTENUS VOS CLIENTS CIBLES CONSOMMENT-ILS ?

**Exemple :**

*des vidéos Youtube, des articles de blogs, des inspirations sur Pinterest, des conseils sur des sites spécialisés comme Houz...*



# Exercice 3

TRAVAILLEZ VOTRE AUTORITÉ



# Mon autorité

---

QUELLES RÉALISATIONS PUIS-JE DÉJÀ PARTAGER ?

QUELS CONTENUS JE SOUHAITE PARTAGER ?

**Exemple :**

*coup de cœur déco, astuces déco ...*



**Quick tip** Vous pouvez parler aussi de vos questionnements... Vous n'êtes pas un expert et c'est OK. Cela montre que vous êtes humains, même le meilleur des experts n'a pas la réponse à tout 😊



# À P R O P O S

Nous sommes Julia et Floriane, créatrices du blog et de la chaîne Youtube L'appartement 9b.

Nous avons décidé de quitter nos jobs respectifs dans la finance et le digital pour nous lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat et créer notre agence d'architecture d'intérieur. La décoration d'intérieur pour nous, ça a toujours été une passion. Et nous avons ressenti le besoin de partager ce que nous avons appris avec un maximum de personnes.



Crédits photos :  
Photo par L'Appartement 9b  
Photo par Bartek Wojtas du site Pexels  
Photo par Pixabay du site Pexels