

TABLE DES MATIÈRES

Avertissement	5
Qui est Marco Bégin	9
Le réseau	13
La passion	14
Faire le bon choix	19
Ne travaillez pas... Amusez-vous!	20
Que désirez-vous, le savez-vous?	21
Faire ses premiers contacts	25
Tout seul, à deux ou à plusieurs?	27
Recherchez de l'aide	30
Élaborer votre idée de projet	32
Combien ça coûte?	34
Mon premier plan d'action	36
Où est-ce que j'ai envie de travailler?	38
Le financement	43
De la <i>love money</i> ... vous connaissez?	44
Savoir sur qui compter	48
Savoir compter	49
Troquez vos services	50
S'auto évaluer et se féliciter	52
Souvenez-vous	53
Vos futurs clients	55
Vos compétiteurs	56
Ne pas se fier aux apparences	58
Démarquez-vous!	59
N'essayez pas de plaire à tout le monde	60
Pensez autrement... l'allumette et l'ampoule	61
Votre rêve, votre entreprise, vos décisions	62
Un mentor / un coach	63
Combien je vaudrais?	64
Peur d'avoir peur	66
Éthique	67

Choisir un nom d'entreprise	69
Une carte d'affaires	70
Un logo à l'image de votre entreprise	72
Le design de votre entreprise	73
Du réseautage	74
Apprenez à vous vendre en 15 mots	75
Plan d'action pour la semaine	78
Exploitez votre créativité	80
Médias sociaux	81
Comment arrêter son hamster et bien dormir	82
L'art de négocier	83
Plan d'action pour l'année à venir	84
Choisissez votre horaire	86
Planifiez vos vacances	87
Apprenez des informations privilégiées	88
Les dix avantages de faire partie d'un regroupement	89
Découvrir les besoins de vos clients	91
Un budget en publicité	92
La publicité, ça commence par ses voisins	93
Qui sont vos voisins ?	94
Bienvenue dans la jungle	96
La meilleure publicité	97
Publicité : les pages jaunes	98
Publicité : le journal	99
Publicité : internet	100
Publicité : la radio	101
Publicité : la télévision	102
Publicité : exposez-vous !	103
Provoquez des réactions	104
Ouverture officielle	106
Faire une ouverture officielle sans trop de frais	108
Le lettrage automobile et la loi	110
Publicité : le lettrage automobile	111
Une pancarte et les lois municipales	112

Explication d'un chiffre d'affaires	113
S'enregistrer aux taxes	114
S'enregistrer ou s'incorporer	115
Le mythe du 3 ans	116
Le travail au noir	117
Les déductions	118
Un bon comptable	120
Professionnel et responsable	121
Personne ne le fera pour vous	122
Vous ne pouvez pas tout faire	123
Saisir les occasions	124
Faire du ménage	125
Des amis et des ennemis	126
Ne jamais abandonner	128
Le regret de ne pas avoir essayé	129
Acceptez les critiques	130
La grosseur de l'entreprise	132
Les désavantages d'avoir de gros clients	133
Un prix, ça ne se négocie pas	134
Les concours	135
Les conséquences de donner des spéciaux	136
Réponse rapide	137
Prenez 24 h avant de donner une réponse	138
Prenez 24 h avant d'accepter	139
Engager un employé/faire affaire avec un sous-traitant	140
Choisir un bon sous-traitant	141
Engager un employé : ça implique quoi ?	142
Les lundis matins	143
L'offre de service	144
Un cadeau à certains clients	146
Faites un sondage	147
Mon premier site web	148
Conclusion	151
La zone des définitions	152