**Vos questions sur le business plan des auteurs**

**PARTIE 1 : RÉSUMÉ DE L'ACTIVITÉ**

-Qu'est-ce qu' un business plan ?

Pourquoi voulez-vous en créer un pour votre entreprise d'auteur ? Pourquoi allez-vous y consacrer du temps ?

Quelle est la structure actuelle de votre entreprise ? Quel(s) nom(s) d'auteur et/ou quelle marque d'édition publiez-vous ?

-Qu' aimeriez-vous que votre structure soit à l'avenir ? Qu'est-ce qui déclenchera une action à ce sujet ?

Que devez-vous rechercher pour être plus confiant dans ce domaine ?

Quelle est votre raison d'être ? Pourquoi voulez-vous une entreprise d'auteur ?

Quelle est la valeur fondamentale de votre vie ? Ou vos trois premières, si vous avez du mal à en trouver une.

Comment vivez-vous actuellement cette valeur ? Comment pourriez-vous vous en rapprocher ?

-Qui servez-vous ? Qui est votre marché cible ?

-À quoi allez-vous dire "non" ?

-Quel est le résumé de votre activité, par marque d'auteur le cas échéant ?

Qu'est-ce qu' une marque d'auteur ?

Quelle est votre marque d'auteur (par nom d'auteur, le cas échéant) ? Quelle est votre promesse au lecteur ? Quels sont les sentiments qui y sont associés ?

Quelles sont les images, les couleurs et les mots qui ressortent actuellement sur les couvertures de vos livres et sur votre site web ?

Que pouvez-vous faire pour rendre votre marque d'auteur plus reconnaissable ?

Avez-vous un manuel de marque ? Est-il temps de travailler avec un graphiste pour en créer un afin de maintenir la cohérence ?

-Qui sont vos auteurs préférés et quels sont vos livres préférés ? Faites une liste par série et par nom d'auteur.

-Dans quelles catégories et sous-catégories se trouvent vos livres ? Quand avez-vous actualisé ces catégories pour la dernière fois si vos livres sont sortis depuis un certain temps ?

-Quel est votre avatar de lecteur ? Par nom d'auteur et par série, le cas échéant.

**PARTIE 2 : PRODUCTION**

Avez-vous dressé la liste de vos livres actuels ou complété la liste maîtresse des actifs ? Exploitez-vous au mieux les flux de revenus que vous pouvez tirer de vos livres ? Quelles mesures spécifiques allez-vous prendre dans le cadre du plan actuel pour les développer ?

-Quels autres produits et/ou services offrez-vous actuellement ? Qu'allez-vous ajouter ? Qu'allez-vous arrêter ?

Quel pourcentage de votre revenu est basé sur le temps, et quel pourcentage est évolutif ? Êtes-vous satisfait de la situation actuelle ? Comment pouvez-vous changer cela ?

À quoi ressemble votre processus d'écriture en ce moment ?

Est-ce que ça marche pour vous ? Que pourriez-vous faire pour l'améliorer ?

Votre processus d'écriture est-il viable à long terme ?

-Quel est votre plan de production pour l'année à venir ?

Comment publiez-vous actuellement vos livres ? Pourquoi avez-vous fait ce choix ? Y a-t-il quelque chose que vous voulez améliorer ou changer ?

-Quels sont les droits que vous concédez actuellement et ceux que vous pourriez explorer à l'avenir ? Que devez-vous faire pour y parvenir ?

Si vous avez le contrôle de vos prix, quelle est votre stratégie de prix par genre et par format ?

-Avez-vous adapté ces derniers par monnaie sur les magasins concernés ?

Y a-t-il quelque chose que vous devez changer, améliorer ou expérimenter ?

**PARTIE 3 : MARKETING**

A quoi ressemble votre écosystème d'auteurs maintenant ?

-Qu'est-ce que vous possédez et contrôlez actuellement ?

Si vous continuez comme vous le faites pendant les cinq ou dix prochaines années, à quoi ressemblera votre écosystème ?

-Qu'est-ce que vous devez changer pour que cela fonctionne pour vous à long terme ?

Possédez-vous et contrôlez-vous votre site Web d'auteur et/ou votre nom de domaine d'auteur ? Comment pouvez-vous améliorer cette situation ?

Quel est l'objectif de votre site Web ? Est-ce qu'il sert cet objectif ?

Comment votre site Web génère-t-il des revenus ? Pourrait-il être plus efficace ?

Avez-vous besoin de vous perfectionner dans ce domaine ou de travailler avec quelqu'un d'autre ?

Disposez-vous actuellement d'une liste de lecteurs par courriel ? Avez-vous besoin de créer une liste d'adresses électroniques ou de répartir les différentes marques ? Disposez-vous d'une équipe ARC ?

-Quel service utilisez-vous pour construire et maintenir votre liste ? En êtes-vous satisfait ? Respectez-vous les règles anti-spam et de protection des données ? Votre politique de confidentialité vous permet-elle d'utiliser votre liste d'adresses électroniques à des fins publicitaires ?

Quel est votre appel à l'action ? Qu'offrez-vous aux lecteurs en ce moment ? Devez-vous modifier votre offre ? Devez-vous mettre en place ou revoir la séquence de courriels de votre autorépondeur ?

Comment attirez-vous les gens vers votre liste d'adresses électroniques pour qu'elle s'enrichisse au fil du temps ? Comment pourriez-vous rendre cela plus efficace ?

Quelle est votre stratégie d'envoi d'e-mails en termes de fréquence et de sujets traités ? Faites-vous un bon travail de communication avec vos lecteurs ?

Entretenez-vous votre liste d'adresses électroniques et la maintenez-vous active ? Est-ce que vous nettoyez votre liste et éliminez les lecteurs qui ne répondent pas au fil du temps ?

Quels sont les auteurs dans votre niche qui réussissent bien avec le marketing par e-mail ? Comment pourriez-vous intégrer certaines de leurs meilleures pratiques ?

-Comment pourriez-vous améliorer votre communication et l'engagement et les ventes qui en résultent ?

Avez-vous besoin de vous perfectionner en matière de marketing par courriel ?

-Quel marketing de contenu produisez-vous actuellement sur votre site ou sur d'autres ?

Quel est l'intérêt de votre contenu ? Comment attire-t-il votre marché cible ? Comment alimente-t-il votre écosystème d'auteurs ? Comment génère-t-il des revenus ?

-Qu'est-ce qui la rendrait plus efficace ? Y a-t-il quelque chose que vous devez arrêter de faire ?

-Quel type de marketing de contenu aimez-vous consommer et créer ? Qu'est-ce qui vous convient à vous et à votre public ? Que pouvez-vous soutenir à long terme ?

Comment utilisez-vous la publicité payante en ce moment ? Qu'est-ce qui a bien fonctionné auparavant et qu'est-ce qui a été moins efficace ?

Avez-vous un calendrier pour la diffusion des annonces ? Faites-vous un suivi de vos résultats ? Comment pourriez-vous être plus organisé ?

-Qu'est-ce que vous devez tester ou essayer ? Comment pourriez-vous améliorer vos annonces payantes ?

Que pensez-vous des publicités payantes ? Comment allez-vous concilier bonheur et ventes ?

Quels sont les comptes de médias sociaux que vous possédez actuellement et comment les utilisez-vous spécifiquement pour votre activité d'auteur ?

Combien de temps et d'argent consacrez-vous aux médias sociaux, et cela en vaut-il la peine pour vos objectifs commerciaux ?

Appréciez-vous votre temps passé sur les médias sociaux ? Si non, avez-vous vraiment besoin de continuer ? Comment pourriez-vous le rendre plus durable ? Par exemple, pensez à un logiciel de planification.

Avez-vous déjà un réseau d'auteurs ? Vous apporte-t-il tout ce dont vous avez besoin ?

Comment pourriez-vous améliorer votre réseau ? Comment pourriez-vous être plus actif au sein des groupes que vous avez choisis ?

**PARTIE 4 : FINANCES**

Quelle est votre relation actuelle avec l'argent ? L'aimez-vous, le désirez-vous, le craignez-vous, ou autre chose ?

Quels sont les mots et les phrases qui vous viennent à l'esprit lorsque vous pensez à l'argent, peut-être de votre famille, des médias ou de vos amis ? Sont-ils positifs ou négatifs ?

Si vous n'êtes pas sûr, pouvez-vous dire à haute voix : "J'aime l'argent !" ? Comment vous sentez-vous ?

Avez-vous le contrôle de votre situation financière actuelle ? Gérez-vous activement votre argent ?

Avez-vous passé du temps à vous renseigner sur l'argent ? Êtes-vous à l'aise pour parler d'investissements et d'autres aspects de la gestion du patrimoine ?

Que pourriez-vous faire pour améliorer votre attitude vis-à-vis de l'argent et vos connaissances sur son fonctionnement ?

Voulez-vous vraiment gagner de l'argent avec vos livres ? Ecrivez-vous pour l'argent ou pour une autre raison, par exemple pour être accepté, pour avoir un statut, pour partager votre histoire ou pour des raisons purement créatives ?

Combien d'argent voulez-vous gagner en écrivant l'année prochaine ? Dans les cinq prochaines années ?

-Qu' êtes-vous prêt à faire pour atteindre cet objectif financier ?

Quelle est votre définition d'un auteur "riche" ? Voulez-vous être un auteur riche ?

Que pensez-vous des autres écrivains qui sont riches ? Consultez la liste des auteurs les plus riches de Forbes pour obtenir des exemples.

Avez-vous un compte bancaire séparé pour gérer votre activité d'auteur ? Faites-vous le suivi des revenus et des dépenses ? Savez-vous si vous avez réalisé un bénéfice ou une perte au cours de la dernière période (trimestre ou année) ?

Quelles sont vos différentes sources de revenus en ce moment ? Combien de revenus vous rapportent-ils ? Que devez-vous arrêter de faire ? Que devez-vous faire de plus ?

Comment chaque élément de votre écosystème d'auteurs génère-t-il des revenus pour votre entreprise ? Qu'est-ce qui fonctionne bien ? Qu'est-ce que vous pourriez améliorer ? Pouvez-vous justifier les éléments qui ne sont pas rentables actuellement ?

Quel investissement initial avez-vous fait, ou devez-vous faire, dans votre entreprise d'auteur ?

-Comment allez-vous financer cet investissement initial ?

Quels sont les coûts permanents de votre entreprise d'auteur ? Toutes ces dépenses sont-elles nécessaires ? Quelles sont les dépenses non négociables et importantes pour votre entreprise ? Que devez-vous reconsidérer ?

-Comment suivez-vous vos finances ? Y a-t-il une meilleure option ?

-Qu'avez-vous besoin d'apprendre pour améliorer vos connaissances et votre gestion financières ?

Où en êtes-vous sur les étapes du voyage financier de l'auteur ?

Comment pouvez-vous passer à l'étape suivante ? Comment pouvez-vous augmenter vos revenus ?

-Vous versez-vous un salaire ? Investissez-vous actuellement ? Comment pouvez-vous commencer ou augmenter ces deux éléments ?

Dans quelle mesure avez-vous confiance dans ces concepts financiers ? Que devez-vous apprendre pour passer au niveau suivant ?

**VOS PROCHAINES ÉTAPES**

Avez-vous rassemblé et examiné les documents pertinents ?

Avez-vous simplifié votre plan autant que possible pour qu'il soit stratégique ? Avez-vous créé une liste de choses à faire ou un plan d'action distinct contenant des éléments plus détaillés ?

Avez-vous transformé votre plan en calendrier et déterminé quand vous ferez le travail nécessaire ?

Avez-vous fixé une date de révision sur votre calendrier pour revoir et mettre à jour votre plan ?