

MODULE 7 – PASSER À L'ÉCHELLE ET PROFESSIONNALISER SON ACTIVITÉ

Introduction du module

Ce module marque la transition entre :

- 👉 un vendeur occasionnel
 - 👉 et une **activité structurée et durable**
-

1. Réinvestir intelligemment

Le principe est simple :

- vendre
- analyser
- réinvestir

Ne retirez pas tout votre bénéfice trop vite.

2. Organisation et gestion du stock

Quand le volume augmente, l'organisation devient essentielle.

Bonnes pratiques :

- suivre ses achats
- noter ses ventes
- organiser son stock

Sans organisation, le business devient chaotique.

3. Automatiser certaines tâches

Objectif :

- gagner du temps
- réduire la charge mentale

Exemples :

- réponses types
- routine d'envoi
- planning de publication

4. Cadre légal (bases)

À partir d'un certain volume, il est important de :

- se renseigner sur le statut
- déclarer correctement
- rester conforme à la loi

👉 Se professionnaliser, c'est aussi sécuriser son activité.

5. Vision long terme

Un vendeur qui réussit :

- pense en mois, pas en jours
- analyse ses chiffres
- s'adapte au marché

La régularité est plus puissante que la précipitation.

Checklist Module 7

- ☐ Réinvestissement maîtrisé
- ☐ Organisation claire
- ☐ Process efficaces
- ☐ Vision long terme