

Prenez des décisions. Passez à l'action.

GrowthWheel est une boîte à outils d'aide à la prise de décision pour les start-up et les entreprises en croissance. Il aide les entrepreneurs et les conseillers à se concentrer sur leurs tâches, à planifier, à prendre des décisions et à passer à l'action.





GrowthWheel

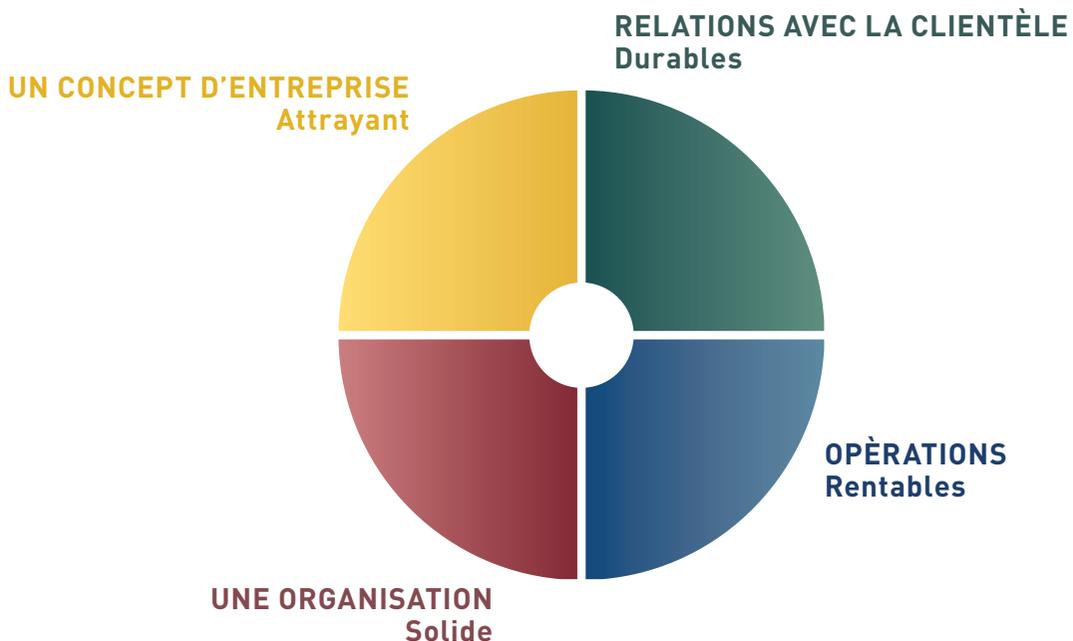
Des outils visuels pour aider les entreprises à prendre des décisions et à passer à l'action

GrowthWheel est une boîte à outils visuels pour communiquer et prendre des décisions. Ils seront utiles pour l'interaction entre les clients et les conseillers quant aux mesures à prendre.

GrowthWheel aide les entrepreneurs à construire leurs entreprises à travers d'une démarche axé sur l'action qui reflète la manière dont la plupart des entrepreneurs pensent et travaillent. Pour les conseillers d'affaires, la boîte à outils est une liste de contrôle pour garder un aperçu à 360° sur l'activité et un moyen de gagner du temps pour encourager l'entreprise cliente à fournir plus de travail. Pour les organisations, GrowthWheel établit un langage commun pour tous les conseillers et permet de clairement communiquer les objectifs du processus de consultation.

Toutes les entreprises ont les mêmes défis

Quelle que soit l'industrie, la phase ou la taille de votre entreprise. Construire et développer une entreprise se résume à quatre défis fondamentaux:



Simple. Visuel. Pratique.

Un aperçu à 360° rendu plus facile
Tout ce que nécessite une entreprise dans une seule boîte à outils

GrowthWheel a été conçu autour du constat que toutes les entreprises - dans toutes les industries et à n'importe quelle étape de leur développement - ont quatre défis durables en commun: Elles doivent créer un concept d'entreprise attractif, avoir une organisation solide derrière elle, développer des relations clients durables, et ce, tout en conservant des activités rentables.

La boîte GrowthWheel se compose d'outils faciles à utiliser face aux défis de la vie réelle auxquels sont confrontés les entrepreneurs.

Toutes les décisions d'entreprise rendues visuelles
Comprendre rapidement. Plus d'inspiration. Une meilleure communication

Les outils GrowthWheel créent une meilleure expérience pour l'entrepreneur avec des outils visuels permettant de changer la communication. Ils permettent de mieux comprendre les défis, ils développent la créativité, et les conclusions sont faciles à transmettre à des sources extérieures.

La conception graphique reconnaissable des outils GrowthWheel est utilisée à travers des thèmes aussi divers que la conception de produits, le recrutement ou le financement, rendant toutes ces facettes simples et faciles à appréhender.

La prise de décision rendue pratique
Planifier. Prenez des décisions. Passez à l'action

Chaque outil GrowthWheel est conçu pour fonctionner de façon indépendante. L'outil sélectionné peut être placé sur la table de réunion, sur le mur ou même montré sur un appareil informatique, et la création de valeur peut ainsi immédiatement commencer. Tous les outils sont conçus avec une ligne directrice décrivant l'intérêt de l'outil, le processus proposé à l'aide de l'outil et les Etapes Suivantes potentielles, une fois la décision prise. L'entrepreneur ou le conseiller peut choisir de suivre les suggestions de GrowthWheel ou utiliser les outils comme il l'entend.

100% Flexible. Réinventé tous les jours
Un outil pour chaque entreprise et pour chaque conseiller

Chaque jour, GrowthWheel est réinventé par plus de 600 Entreprises Certifiées GrowthWheel. Les conseillers font leur sélection à partir de la vaste gamme d'outils et les utilisent selon leurs besoins. GrowthWheel est entièrement flexible et chacun de ces outils peut être utilisé par lui-même, afin que le conseiller sélectionne et choisisse ceux qui correspondent aux besoins de l'entrepreneur ou de son propre style. Ils peuvent même utiliser les outils en format numérique ou en format papier.

.....
"Lorsque je passais à la partie concernant la mise en place du Business Plan lors de mes séminaires de conseil, l'énergie de mes clients disparaissait subitement. Ils n'étaient tout simplement pas intéressés par le sujet et c'était quelque chose d'intimidant pour eux.

GrowthWheel a rendu plus facile d'extraire ce qui est important pour l'entrepreneur de traiter en priorité. En résumé, il s'agit d'un outil de planification qui fonctionne."

—Ted Baker

Directeur Exécutif
Innovation Connector, Indiana

La pertinence du plan d'affaires remise en question.

Peu d'entrepreneurs aiment rédiger leurs business plan. Et les conseillers n'aiment pas les lire!

Une grande partie des conseillers expérimentés savent que, même si un business plan est parfois une exigence formelle pour être admis dans un programme d'incubation ou pour présenter une demande de financement, il ne s'agit pas de la formule magique pour démarrer et développer une entreprise.

En discutant avec des centaines de conseillers et d'entrepreneurs, nous avons déterminé pourquoi beaucoup d'entrepreneurs ne rédigeaient jamais de Business plans ou ne les utilisaient jamais après les avoir écrits.

#1: Les business plans sont fictifs

Créer l'avenir

Est plus intéressant que de se projeter dans l'avenir

D'une certaine manière, la tentative de convaincre quelqu'un quant au succès d'une idée d'entreprise, avec le format traditionnel du Business Plan, tend à réaliser une analyse macro-économique, une planification à long terme et ce qu'on appelle une analyse stratégique.

Cependant, pour la plupart des entrepreneurs le principal défi ne réside pas dans le recueil d'informations comme la croissance et la taille du marché national, mais plutôt de trouver les noms et les numéros de téléphone des dix prochains clients.

Agir est plus efficace pour l'avenir de l'entreprise que d'écrire à ce sujet.

#2: Les business plans sont une distraction

Le Plan n'est pas L'Entreprise, L'Entreprise c'est L'Entreprise

Parfois, lorsque vous demandez à des créateurs de start-ups comment avance leur entreprise, ils vous diront qu'ils «travaillent toujours au Business Plan». Malheureusement, cela peut durer longtemps, jusqu'à ce que les entrepreneurs soient épuisés par «l'analyse-paralytique».

Le problème est que beaucoup de temps et de concentration doit être consacré au business plan, lorsqu'il pourrait servir les activités de l'entreprise telles que l'appel

des clients, la fabrication de produits et la réalisation des factures.

Ces activités qui ne s'intéressent pas uniquement à la construction de l'entreprise, sont également un excellent moyen de voir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

La meilleure façon de passer à l'étape suivante est d'avancer.

#3: Les business plans sont statiques

Le futur se construit un jour à la fois, et commence demain

Les Business plans ne sont pas censés être statiques. Ils sont censés être "mis à jour fréquemment." Mais en réalité, ceci arrive rarement, et le Business plan finit par prendre la poussière dans le tiroir du bureau.

La raison en est que le Business plan ne correspond pas au processus naturel de la prise de décision dans les start-ups, qui a lieu lorsque les entrepreneurs se rencontrent, face à face, pour résoudre les problèmes et générer des idées basées sur des événements actuels.

Les grands progrès viennent des petites conversations de tous les jours.

Il existe une alternative...



.....

**“Nos clients ont
été impressionné
par le contenu de
GrowthWheel.**

Ce consensus fait qu’il est rendu très facile
et qu’il leur permet de prendre les prob-
lèmes par morceaux et de passer 30 min-
utes à la fois, sur ces portions plus petites,
afin d’être beaucoup plus productifs.”

.....

www.growthwheel.com

—Brent Sorrells

Responsable Opérationnel
TECH Fort Worth

Perspective à 360° des start-ups et de leur croissance avec GrowthWheel

GrowthWheel est un moyen visuel pour examiner les domaines d'activité qui sont déjà connus des entrepreneurs expérimentés et des conseillers d'entreprise.

Lors de la perspective à 360° de GrowthWheel, quatre défis constants d'entreprise sont divisées en 20 centres d'intérêt.

Quand une start-up ou de la croissance société n'est pas à décoller ou non croissante la manière dont il pourrait, la raison en est que davantage de travail est nécessaire dans un ou plusieurs domaines d'intervention. Aucune décision n'a encore été prise, et Aucune action n'a été lancée.

Plutôt que d'essayer de tout faire à la fois – ou de faire des plans pour tout – le message essentiel de GrowthWheel est de trouver les domaines les plus importants et de se concentrer individuellement sur chacun d'eux. Les 20 domaines d'intervention sont les suivants:

Concept d'entreprise attrayant

Trouver ou créer la demande

Trouver la bonne idée d'entreprise et créer une gamme de produits adaptés. Vendre aux bons clients à l'aide d'un modèle économique approprié, et ce, tout en conservant une forte position sur le marché.

Organisation solide

Développer des équipes et des partenariats

Trouver les bons dirigeants et choisir l'équipe de direction, recruter et former correctement les employés. Externaliser les tâches grâce à des partenariats avec les fournisseurs et sous-traitants et cartographier les processus essentiels de l'entreprise. Avoir les cadres juridiques adaptés pour travailler ensemble.

Relations durables avec la clientèle

Trouver et conserver vos clients

Faire du networking pour faire les bonnes rencontres. Choisir la manière adaptée pour faire du marketing et organiser efficacement les processus de vente. Mobiliser les médias et faire votre place dans l'agenda des clients en utilisant les réseaux de communications et les relations publiques. Mettre en place les valeurs qui façonnent une forte image de marque de l'entreprise et de ces produits.

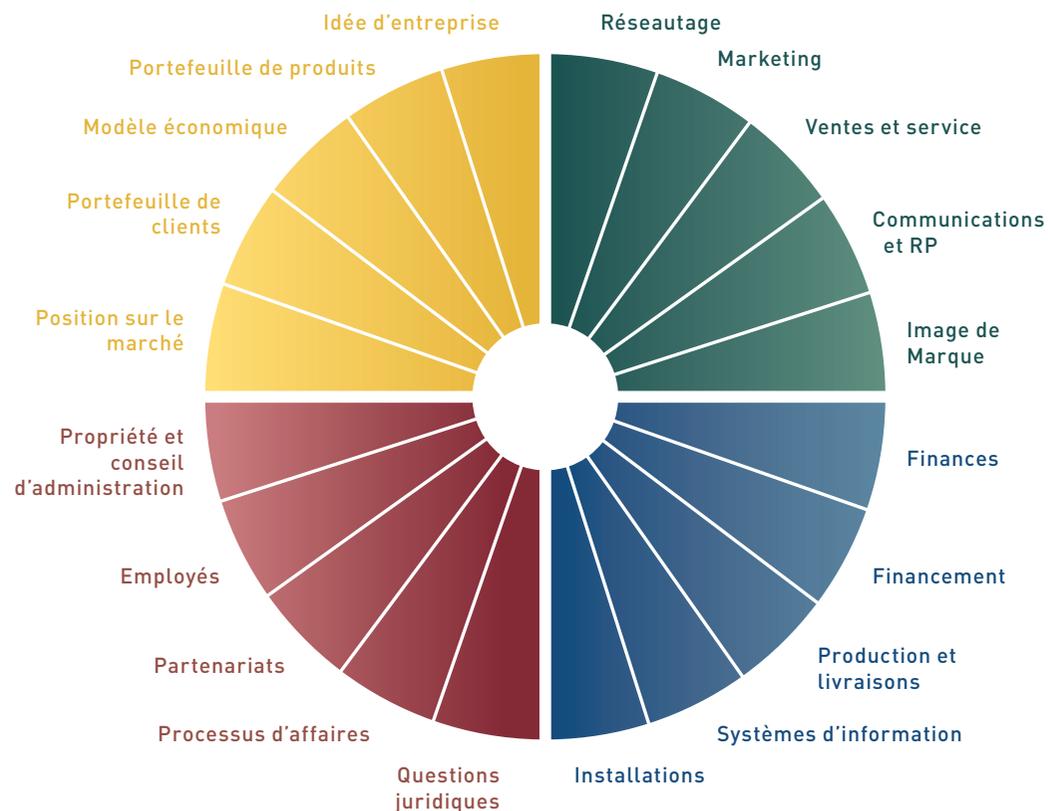
Opérations rentables

Être productif et gagner de l'argent

Assurez-vous que vos pratiques financières soient appropriées et que les financements soient suffisamment pour réaliser des investissements rentables. Mettez en place des systèmes de gestion de projets et de production afin d'assurer les livraisons et de mettre en place les systèmes informatiques et les installations pour mener à bien vos activités commerciales.

CONCEPT D'ENTREPRISE

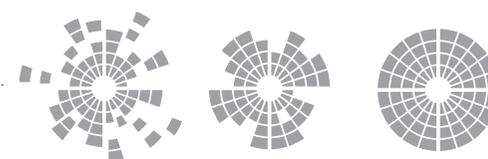
RELATIONS AVEC LA CLIENTÈLE



ORGANISATION

Construire l'entreprise une étape à la fois
Le processus naturel de l'entrepreneur

Construire et développer une entreprise se fait en choisissant les bons objectifs, en prenant les bonnes décisions. Et en menant à bien les actions nécessaires pour y arriver.



OPÉRATIONS

Les outils de conversions qui font la différence

Télécharger. Imprimer. Partager

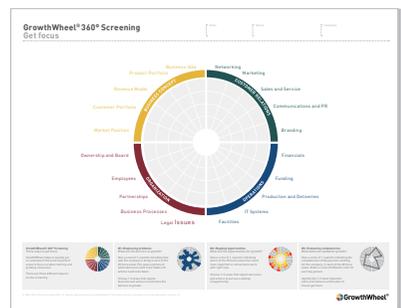
La boîte à outils GrowthWheel peut être utilisé pour l'analyse des entrepreneurs, à la fois lors des séances de conseil individuelles, comme lors des formations de groupe. Les conseillers d'entreprises et les formateurs ont accès à la boîte à outils GrowthWheel et peuvent choisir les outils qui sont parfaitement appropriés pour leurs clients. Tous les outils sont disponibles en ligne et peuvent être imprimés pour être utilisés en salle de réunion.

Restez concentré et traiter les priorités en premier

L'analyse à 360° de GrowthWheel crée une vue d'ensemble

Les Outils d'analyse à 360° de GrowthWheel permettent de créer rapidement un aperçu et de déterminer les décisions à prendre.

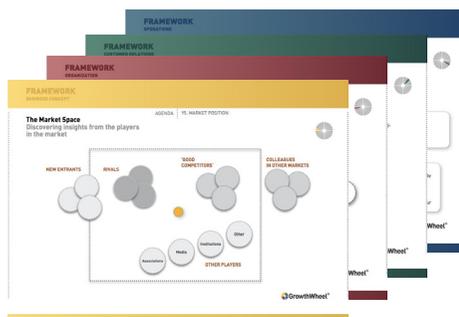
C'est un outil pour les entrepreneurs et les conseillers pour planifier les défis et opportunités actuels de l'entreprise. Le résultat donne à la fois une image de la situation et une compréhension partagée des étapes à traiter en priorité.



Organiser votre agenda et trouver le chemin de la croissance

Le système de GrowthWheel crée un langage uniforme

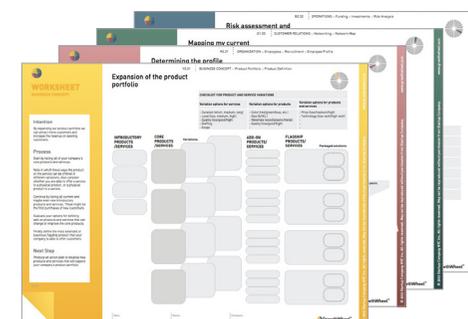
Le système GrowthWheel aide à structurer les conversations. Il s'agit de listes de questions simples sous forme de graphiques, à mettre à l'ordre du jour lors de chaque intervention de GrowthWheel. Lorsqu'ils sont exposés en réunion, ils permettent de créer un langage uniforme et de donner des idées quant aux nouvelles perspectives de l'entreprise.



Prendre des décisions amenant à l'action

Les fiches de travail de GrowthWheel vous donnent une autre ouverture d'esprit

Les fiches de travail de GrowthWheel vous aident à prendre des décisions plus rapidement. Elles comportent des questions et des solutions permettant de prendre des décisions. Elles ont une fonction similaire au tableau d'une salle de conférence, mais sont préparées à l'avance, afin que l'entrepreneur puisse se concentrer sur les décisions et les prochaines étapes du plan d'action.



Agir et suivre les progrès réalisés

Le Plan de Croissance à 360° de GrowthWheel rend cela possible

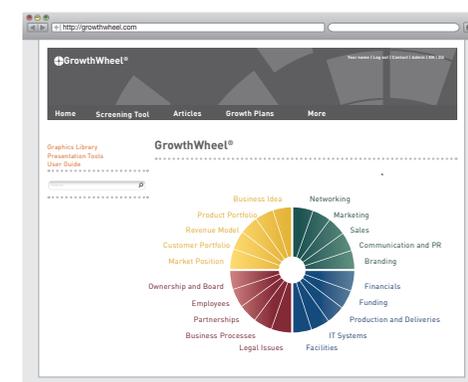
Les plans de Croissance à 360° de GrowthWheel permettent de suivre les décisions prises et les actions à prendre. Ils remplacent la liste de choses à faire avec un plan structuré et des codes de couleur pour les domaines d'intervention de GrowthWheel. Il permet que l'entrepreneur reste en phase pour atteindre ses objectifs.



Plateforme en ligne GrowthWheel

Télécharger. Imprimer. Partager

GrowthWheel® Online est une plateforme personnelle pour le conseiller en entreprise lui permettant de télécharger, imprimer et partager des outils avec ses clients. Tous les outils sont des fichiers PDF modifiables afin que les conseillers et les entrepreneurs puissent travailler sur ce même fichier et indiquer les informations à examiner. L'interface simple rend la connexion et le partage instantané d'un outil pertinent pendant ou après une conversation avec le conseiller d'entreprise.





.....

“Que je conseille une entreprise avec un seul ou cinquante employés, GrowthWheel fonctionne de la même façon.

—il s’intéresse uniquement aux parties essentielles du développement d’entreprise. Toutes les entreprises peuvent bénéficier de son approche orientée vers l’action.”

.....

— Henrik Tørnquist

Consultant d’entreprise
Vaeksthus Greater Copenhagen
Centre de Développement d’Entreprises

 **VÆKSTHUS**

Vaeksthus Greater Copenhagen
Business Development Centre

Un millier de choses à faire. Une heure pour tout passer en revue.

Donner les outils à vos clients. Gagner du temps.

GrowthWheel aide les conseillers d'entreprises à optimiser leur temps.

Cela vous permet de gagner du temps de trois façons:

- #1: Cela crée un langage uniforme instantanément lors de la séance de conseil.
- #2: Cela permet de préparer l'entrepreneur avant la réunion.
- #3: Cela permet aux entrepreneurs de faire plus de travail par eux-mêmes.

**Séance en tête à tête:
Des supports pour la discussion**

Certaines questions demandent une conversation approfondie. Avoir de nouvelles idées, prendre les bonnes décisions et trouver des solutions créatives aux problèmes. En collaboration avec l'entrepreneur, vous choisirez peut-être 1-3 fiches de travail à approfondir pour chaque session.

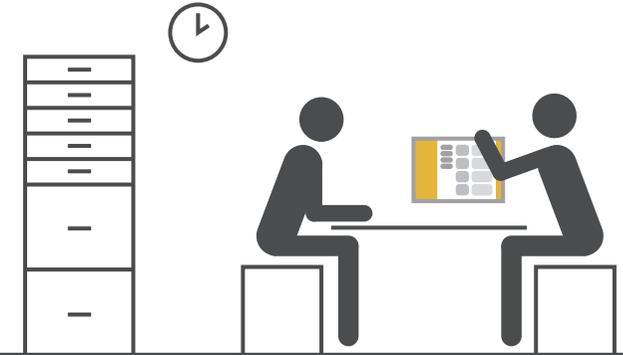
**Le Travail personnel:
Des fiches à emporter**

Au cours de la séance en tête à tête, des problèmes additionnels feront surface. Cependant, il est facile de choisir des fiches supplémentaires que l'entrepreneur pourra emporter. Une fois les fiches GrowthWheel présentées, l'entrepreneur pourra faire avancer les choses par lui-même, à aide de ces fiches qui nécessitent des recherches approfondies, une analyse des solutions alternatives, des tests et plus encore.

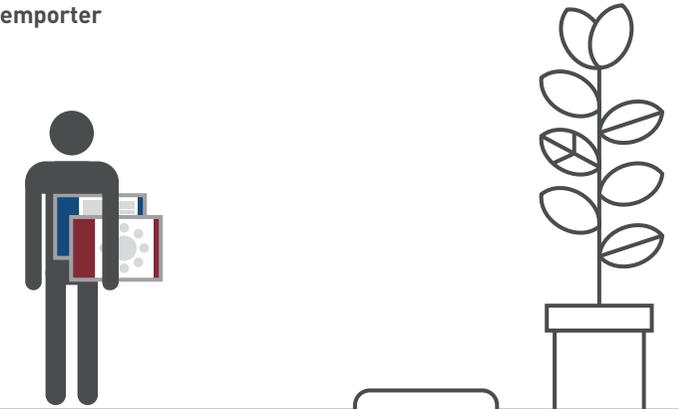
**Le networking:
Des fiches de travail à présenter aux experts**

Certains problèmes seront mieux résolus en parlant à des experts au sein du réseau du conseiller d'entreprise. Lorsque de tels problèmes sont identifiés, l'entrepreneur pourra apporter les fiches de travail correspondantes pour les conversations avec d'autres intervenants et en rendre compte au conseiller par and reports back to the advisor.

Choisissez des fiches GrowthWheel à étudier

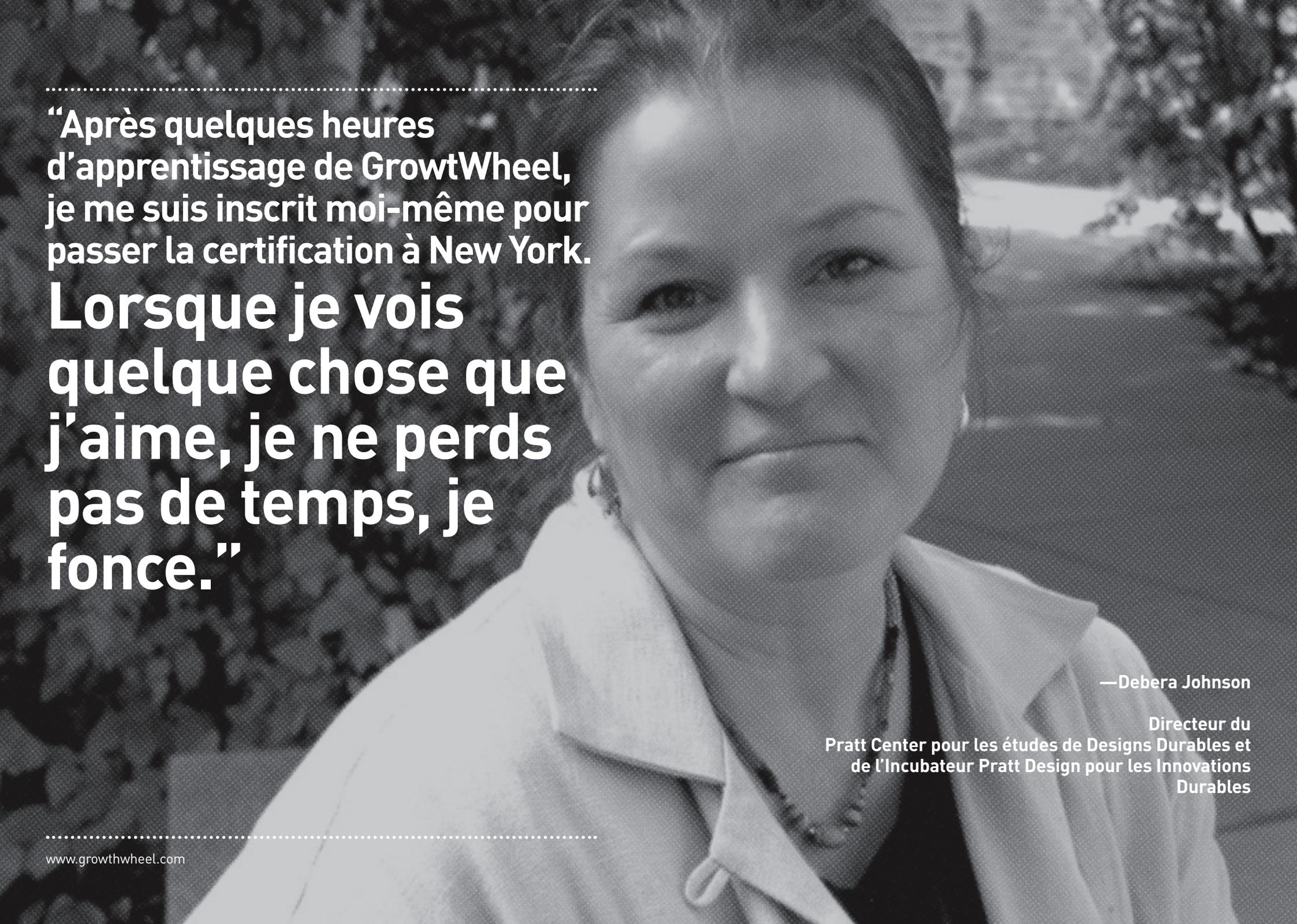


Sélectionnez des fiches à emporter



Gardez quelques fiches que l'entrepreneur pourra apporter pour d'autres conseillers experts





.....

**“Après quelques heures
d’apprentissage de GrowthWheel,
je me suis inscrit moi-même pour
passer la certification à New York.
Lorsque je vois
quelque chose que
j’aime, je ne perds
pas de temps, je
fonce.”**

—Debera Johnson

Directeur du
Pratt Center pour les études de Designs Durables et
de l’Incubateur Pratt Design pour les Innovations
Durables

Obtenez votre certification

Rejoignez une communauté mondiale de plus de 1.600 conseillers d'entreprise certifiés

En devenant conseiller d'entreprise certifié GrowthWheel ou un formateur certifié GrowthWheel, vous obtiendrez une licence personnelle pour utiliser les outils de formation ou d'encadrement pour chaque entrepreneur ou étudiant avec lesquels vous travaillez personnellement.

Formation & Certification GrowthWheel Perspective à 360°. 5 outils. 2 jours

Pour être certifié, vous participez à la Formation et Certification GrowthWheel. Le cours dure deux jours et a lieu chaque mois à différents endroits à travers le monde. Voir le planning des formations à venir sur www.growthwheel.com, ou contactez-nous pour les cours dans votre ville ou dans votre état.

Le kit de formation

Accès en ligne. Mises à jour trimestrielles. Utilisation illimitée

La licence GrowthWheel inclut les droits et services suivants:

- Accès en ligne à tous les outils GrowthWheel en copies papier et au format PDF modifiable
- Mises à jour trimestrielles avec les mises à jour et les nouveaux outils en fonction de vos suggestions de changements et d'ajouts
- Le droit à des impressions et des téléchargements illimités des outils pour tous les entrepreneurs et les étudiants avec lesquels vous travaillez.

Partenaires actuellement sous licence Incubateurs. Universités. SBDCs. Gouvernement

GrowthWheel est utilisé par les conseillers d'entreprise et les formateurs de différentes organisations des incubateurs aux organismes gouvernementaux. Ils personnalisent tous GrowthWheel selon leurs besoins spécifiques et le type d'entrepreneurs avec lesquels ils travaillent. Rendez-vous sur www.growthwheel.com pour retrouver nos partenaires agréés.

Tarifs & retour sur investissement

Tout pour le prix d'un livre pour les entrepreneurs

Le prix pour devenir certifié et disposer de la licence est divisé entre les frais de formation d'une heure et une redevance trimestrielle par personne.

GrowthWheel International Inc. propose différents plans tarifaires pour les conseillers d'entreprise, les éducateurs et les mentors, mais ces prix représente généralement le prix d'un manuel par l'entrepreneur, selon le nombre d'entrepreneurs avec lesquels vous travaillez.

Pour certaines licences, GrowthWheel International propose de nouvelles sources de revenus grâce auxquelles les frais peuvent être facturés à l'utilisateur final, ou parce que les sponsors sont attirés par les bénéfices tangibles que permet GrowthWheel. Contactez-nous pour recevoir un devis.

Découvrez ce que nos partenaires disent de nous et comment ils utilisent GrowthWheel sur www.growthwheel.com

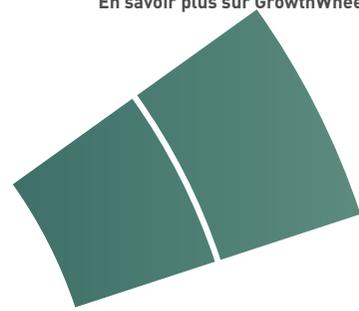


GrowthWheel International Inc. a été fondé en 2005 sur l'idée qu'il devait y avoir une alternative au business plan classique. Une meilleure façon d'aider à la prise de décisions et pour planifier les actions nécessaires et prises dans les entreprises tous les jours.

Aujourd'hui, nos outils visuels sont utilisés par des centaines de conseillers d'entreprise, des gestionnaires d'incubateurs, des business-angels, et des professeurs d'entrepreneurship à travers le monde, devenus **Entreprise Certifiées GrowthWheel®**. Les conseillers et les co-créateurs de GrowthWheel®.

Ensemble, nous poursuivons notre quête pour trouver les meilleures façons d'aider les entrepreneurs à prendre des décisions et à passer à l'action.

En savoir plus sur GrowthWheel® sur www.growthwheel.com



NEW YORK:
240 Kent Avenue, Floor 2
Brooklyn, NY 11249
Téléphone: +1 855 651 9012

COPENHAGUE:
Flaesketoerret 68,
DK-1711 Copenhagen V
Téléphone: +45 70 22 35 65

www.growthwheel.com
info@growthwheel.com
Twitter: @growthwheel

