# Mon seuil de réussite

À remplir en dix minutes, avant de commander, de payer ou de commencer. Un seuil approximatif écrit vaut mieux qu'un seuil parfait dans votre tête.

### 1. Mon projet, en une phrase

Sans parler de technique : qu'est-ce que je voudrais changer dans mon activité ?

### 2. Le résultat que n'importe qui peut constater

Pas « que ça marche bien », mais quelque chose que l'on voit : des demandes de devis reçues, des heures gagnées, des documents bien lus, une clientèle qui revient.

### 3. Le chiffre

Combien, sur quoi, avant quelle date ?

### 4. Mon plafond : au-delà, je m'arrête

Le temps et l'argent maximum que j'accepte d'y mettre, quoi qu'il arrive.

### 5. Qui constate, et quand

Qui vérifie que le chiffre est atteint ? À quelle date je regarde ?

### 6. Si le seuil n'est pas atteint, je décide à l'avance de :

☐ Ajuster (préciser quoi)  ☐ Reporter la date  ☐ M'arrêter

> **Exemple (imaginaire, pour illustrer).** Un plombier qui veut un site : « D'ici trois mois après la mise en ligne, je veux recevoir au moins trois demandes de devis par mois qui viennent du site. Si ce n'est pas le cas, je reverrai le contenu avant de dépenser quoi que ce soit de plus. Je ne dépasse pas 1 500 € et deux semaines de mise en place. »

## Le test des trois questions

1. Mon résultat est-il quelque chose que je peux voir, compter ou toucher ?
2. Mon seuil survivrait-il si la technique changeait en cours de route ?
3. Quelqu'un d'autre que moi pourrait-il dire « atteint » ou « pas atteint » en regardant ma feuille ?

Trois « oui » : votre seuil est prêt. Un « non » : reformulez la partie concernée. Impossible de remplir le chiffre : le projet n'est pas encore assez clair, passez à la fiche 2, la page de cadrage. Une étude ou un diagnostic payant peut aussi vous aider à l'écrire : sachez d'avance ce qu'on vous remettra, à quel prix.

### Mon seuil en une phrase (à recopier sur un post-it)

« D'ici ....., je veux ....., au moins ..... Au-delà de ..... (temps) et ..... (argent), je m'arrête et je décide. »