

**Diététicien(ne) diplômé(e),
Futur(e) libéral(e)**

**Vous avez le projet d'ouvrir votre cabinet
et vous vous posez des questions :**

« Création ou rachat de cabinet ? Dans quel secteur géographique m'installer ? Combien cela va-t-il me rapporter ? Comment me faire un réseau ? Comment dérouler une consultation ? Secrétariat ? Tarif ? Forfait ? Gestion du planning ? Matériel ?... »

Vous êtes Libéral(e)

« Mon activité n'évolue pas comme prévu, pourquoi ? » Contactez moi pour une consultation-conseils et/ou coaching-consultation.

Vous recherchez un professionnel
pour vous conseiller pour
faire le bon choix.

« Je peux vous aider ! »

Qui suis-je ?

- ✓ Diététicienne diplômée
- ✓ DUT Diététique en 2001
- ✓ DUT Techniques de Commercialisation
- ✓ Formée aux Approches Cognitives et Comportementales
- ✓ Formation Nutrition du Sportif
- ✓ Adhérente active AFDN et ADL
- ✓ Installée en libéral depuis 15 ans
- ✓ 3 ouvertures de cabinet

**PRESTATION
« Etude de marché »**

« Fini les recherches d'informations sans résultats! Gain de temps, plus d'efficacité et un seul investissement »

DEROULEMENT

Une 1^{ère} entrevue de connaissance

Un questionnaire « Vous et Votre projet »

Démarrage de « l'étude de marché » :

Etude de la zone géographique en fonction du nombre de communes choisies (défini selon vos choix ou à définir ensemble).

Outil : logiciel

« Etude de Marché pour Cabinet Libéral »

Anne Laboussole ©

(12 paramètres)

- **Le logiciel me permet de déterminer les communes ayant le plus de potentiel.**

... Je vous aide à faire votre choix !

Une entrevue de fin d'étude

- Remise du dossier complet de l'étude avec les paramètres, les graphiques, tableau chiffré et **mes recommandations.**
- Conseils d'installation pour faire le bon choix du local.

Une entrevue de suivi 1 an après

En options de l'étude

BUSINESS MODEL

« Me démarquer sur le marché »

Etude de la concurrence

BUSINESS PLAN

« Mon plan de communication »

Conseils et accompagnement

« Qui dois-je démarcher ? »

« Comment me faire connaître ? »

« Comment développer mon réseau ? »

« Mon bilan prévisionnel »

Etude et projection sur 2 ans de votre potentiel patient.

« Quel peut être mon CA pour la 1^{ère} année.. ? »

Outils/accompagnement

« Mon dossier patient »

Logiciel de consultation

« Mes documents patients »

Bilan et documents de suivis

Livret Diététique (20 pages)

Fiches repères (pathologies/bien-portant) : 70 au total

« Mes documents administratifs »

Factures

Documents comptables

« Accompagnement installation et coaching pour vos consultations »