

**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 »*

**DÉROULEMENT**

**Une 1<sup>ère</sup> 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<sup>ère</sup> 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 »**