

How To Run A Successful Sewing & Alterations Business From Home

The \$100 Startup for Super Hero Sewists

Phyllis Smith



Comment gérer avec succès une entreprise de retouches à domicile

Édition révisée

par

Phyllis Smith

Modifications par Phyllis

avec

Tissus dansants

Stillwater, Minnesota, États-Unis

www.alterationsbyphyllis.com

Droits d'auteur © 2017

Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite de l'auteur ou de l'éditeur.

DÉVOUEMENT

Pour tous ceux qui lisent ces pages
jusqu'à la fin
et puis va chercher le miroir magique
devant lesquels tous leurs nouveaux clients
se réjouiront d'eux-mêmes dans leurs vêtements parfaitement ajustés
avec une grande approbation.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 5

PARTIE 1 – Tout sur la création d'entreprise : Suivez les étapes de chacune de ces sections pour rester organisé et devenir un véritable succès auprès de clients enthousiastes et d'une clientèle fidèle. **13**

14 tâches essentielles pour la création d'une entreprise **14**

Combien d'argent puis-je espérer gagner ? La sauce secrète **23**

Les 7 étapes pour vaincre la concurrence **38**

Évaluation des compétences **52**

Propositions de politique **60**

Outils du métier **67**

Plan d'affaires **70**

Comptabilité, impôts, facturation, paiements et organisation **81**

Vous ne voulez pas de monde chez vous ? Alternatives à la couture **92**

PARTIE 2 - Tout sur l'interaction avec le client : J'ai rencontré les problèmes suivants pour que vous n'ayez pas à les vivre, et de nombreuses victoires que vous pouvez espérer ! Voici quelques situations intéressantes qui me sont arrivées et qui valent la peine d'être partagées avec vous. [96](#)

Le Bon, la Brute et le Truand [97](#)

Taille Pas Manque Pas [103](#)

Marier l'homme ou la robe ? [104](#)

Le sang est plus épais que l'eau [107](#)

Douces retrouvailles [112](#)

Le 9-1-1 sur la couture personnalisée [113](#)

Un cheval d'une autre couleur [114](#)

Chinoiserie [117](#)

Démasqué ! [118](#)

Essence [119](#)

Sur une aile et une prière [120](#)

Le travail de rêve – Le patchwork de l'âme de Sarah [122](#)

CONCLUSION [125](#)

Croissance et évolution [125](#)

Avis de non-responsabilité pratique [128](#)

INTRODUCTION

Démarrez votre propre entreprise de couture et de retouches à domicile pour 100 USD ou moins avec ce mini-cours décrivant étape par étape exactement QUOI faire et COMMENT le faire.

Les informations abondantes proposées ici fournissent des résultats rapides mais stables et se présentent en deux parties : (1) Toutes les informations contenues dans ces pages et (2) les 100+ [vidéos de formation](#) sur ma solide chaîne YouTube.

Maintenant, les informations contenues dans ce livre vous coûtent moins de 20 \$ US, et nous allons soustraire ce prix des 100 \$ dès le départ.

Au fur et à mesure, nous soustrairons plusieurs éléments supplémentaires pour atteindre zéro. Ainsi, puisque les 100+ vidéos YouTube sont gratuites et que les 100+ pages de ce livre coûtent très peu, vous êtes sur la bonne voie pour vous positionner dans une jolie petite entreprise de couture et de retouches à domicile. Votre investissement dans la partie vidéos exclusives du package total n'est pas déduit des 100 \$ –

Cependant, avec un investissement initial d'environ quelques centaines de dollars, cette entreprise reste économique.

Commençons par ce que j'ai intitulé : Le Package Total !

Voici comment créer une entreprise de couture et de retouches à domicile prospère qui réalise votre rêve, développe votre créativité, rassemble une clientèle dévouée et vous paie à votre juste valeur.

Et si votre entreprise de couture et de retouches attirait des foules de clients enthousiastes, augmentait vos revenus de manière fulgurante et vous procurait la satisfaction de créer, de socialiser et de faire ce que vous aimez vraiment ? Voici un secret. Lorsque vous avez en votre possession les informations du Package Total sur ces pages et sur ma chaîne YouTube pour vous guider et vous soutenir, étape par étape, CELA PEUT !

Vous pourriez enfin :

AUGMENTEZ VOTRE REVENU	FAITES PLAISIR AUX CLIENTS AVEC UN AJUSTEMENT PARFAIT	CONSTRUIRE UN ROCKING ENTREPRISE
Parce que vous avez l'outil qui montre vous explique comment générer les revenus dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin.	Parce que vous savez exactement ce que veulent les clients ressentez-vous quand vous voyez votre image dans votre miroir magique.	Parce que tu sais comment te connecter les gens avec la solution à leurs problèmes d'ajustement de vêtements.



Pourquoi le package complet est-il la clé pour bâtir votre entreprise de retouches réussie ? J'ai votre réponse.

Commençons par le commencement. Comme vous le savez, le service de retouches consiste à retoucher autant de zones que nécessaire sur un vêtement prêt à porter pour le rendre plus ajusté.

Peu importe qui vous êtes, tôt ou tard, vous allez « tomber en morceaux » et devoir réparer vous-même les vêtements, les faire réparer ou les jeter parce que vous ne savez pas (ou ne vous souciez pas) de ce que vous devez en faire ensuite.

Votre entreprise, avec son excellent engagement communautaire, est nécessaire pour persuader les clients de modifier leurs vêtements de manière responsable, comme un geste très « vert ».

Votre entreprise est censée prôner une solution de COUTURE et abandonner l'état d'esprit du JETER.

Qui a besoin de vous ? Les clients qui achètent des vêtements de cérémonie ont besoin de vous. Les clients qui achètent des vêtements d'affaires ont besoin de vous. Les clients qui achètent des vêtements d'extérieur ont besoin de vous. Et les clients aux problèmes uniques ont besoin de vous.

Une entreprise de couture et de retouches à domicile est une petite entreprise, mais cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas obtenir de grands résultats !

Vous avez besoin d'un système de guidage qui vous enseigne comment vous démarquer de la concurrence. Pourquoi en suis-je si sûr ?

En tant que propriétaire d'un service de retouches très demandé et rapide
Avec une chaîne YouTube en pleine croissance comprenant plus de 100 vidéos, j'apprends continuellement de nouvelles techniques dans tous les aspects de cette activité - des astuces de couture aux conseils interpersonnels - chaque année
Je fais le point sur les tendances des clients et évalue toutes les nouveautés
vous devez savoir pour votre propre entreprise.

Sans exception, les gens vivent une histoire d'amour unique avec les vêtements, contrairement à d'autres biens, et vous devez être informé sur la façon de faire des affaires avec les gens et sur le sujet de la perfection de la coupe de leurs vêtements. Le package complet est le système de guidage dont vous avez besoin pour réussir.

Combien d'argent pouvez-vous gagner en cousant à domicile pour votre communauté locale ? Voyons cela. Supposons que vous travaillez à temps partiel et que vous habitez à proximité d'une zone métropolitaine, vous pourriez facilement gagner jusqu'à 1 000 USD par mois.

Il est probable que votre objectif soit plus que cela, ce qui signifie généralement à temps plein, et si vous vivez à proximité ou à l'intérieur d'une zone métropolitaine, vous pourriez potentiellement gagner jusqu'à 2 000 à 3 000 dollars, voire 4 000 dollars par mois, surtout en combinant la couture personnalisée ou les produits artisanaux, peut-être une boutique Etsy, en vous rendant dans des boutiques de vêtements et tout autre type de combinaison de compétences que vous pouvez imaginer. Vous êtes le créateur ici – vous pouvez travailler à rebours à partir du revenu mensuel que vous désirez et estimer la quantité de couture que cela va nécessiter, et je vous montre comment le faire dans ces pages.

Une fois que vous avez établi une clientèle et que vous commencez à ressentir la joie des clients réguliers qui réclament votre service, c'est à ce moment-là que le potentiel de revenus commence à grimper.

Lorsque vous offrez à votre client une sorte de retraite ou d'expérience d'escapade dans une ambiance de studio accueillante, créez l'

l'anticipation d'une coupe parfaite des vêtements, puis la fourniture d'un résultat exquis - c'est à ce moment-là que le potentiel de revenus s'épanouit.

Ainsi, apprendre à créer une entreprise de retouches irrésistible est l'un des meilleurs investissements de votre temps.

Vous souhaitez développer une activité de retouches au cours des 3 à 4 prochains mois ? Concentrez-vous sur les tâches qui vous offrent le meilleur retour sur investissement. Une entreprise qui séduit ses clients peut susciter d'innombrables visites de clients qui vous recommandent à d'autres. Et lorsque vous apprenez à créer cette demande, vous en bénéficiez pour les années à venir.

Les trois grands secrets Derrière une entreprise de retouches réussie

Secret n°1 – Un site Web persuasif et des supports marketing bien pensés aident les clients à prendre la décision d'appeler sans crainte. Le client doit avoir le sentiment d'être entre de bonnes mains.

Avant de pouvoir s'engager à appeler ou à venir, il/elle veut savoir que vous êtes fiable et digne de confiance.

Vous pouvez transmettre fiabilité et fiabilité avec un site Web clair et simple, un système de messagerie vocale/répondeur convivial, des cartes de visite/brochures bien conçues et, mieux encore, votre confiance en vous en personne qui transmet le message « Je vais prendre soin de toi ! »

Secret n°2 – Le client doit sentir que vous êtes compétent. Cela n'a rien à voir avec la fiabilité et la confiance. Une personne peut être totalement fiable et digne de confiance, mais pas nécessairement suffisamment compétente pour un travail particulier.

Les clients doivent avoir le sentiment que vous savez ce que vous faites, même s'ils n'ont aucune idée de ce que vous allez faire. Pour obtenir les meilleurs résultats, vous devez faire part de vos compétences et être honnête lorsqu'une tâche dépasse vos capacités.

Secret n°3 – Le client doit sentir que vous êtes disponible. Cela signifie écouter ce qu'il veut et le traduire dans la réalité.

La plupart des clients arrivent chez vous en toute connaissance de cause. Il appartient au spécialiste des retouches de traduire ce besoin en résultat souhaité, tout en prodiguant de précieux conseils, en expliquant les résultats pratiques et en proposant des alternatives intéressantes avec tact.

Voici pourquoi j'ai écrit le package complet pour vous

Je l'ai écrit pour que vous n'ayez plus à comprendre ces choses par vous-même. En tant que spécialiste et consultant en retouches, je suis votre professeur tout au long de ces pages, y compris des histoires interpersonnelles si variées et intéressantes que mes expériences vous aideront à discerner comment gérer les clients dans n'importe quelle situation, comme

ainsi que des étapes de création d'entreprise rapides comme un lapin avec une carrière suivie.

Si vous pouvez répondre « Oui » à l'une de ces questions, vous êtes la personne idéale pour gérer avec succès une entreprise de retouches et de couture à domicile !

Question n°1

Vous cherchez à démarrer ou à développer vos retouches à domicile et une entreprise de couture et je veux éviter l'épreuve douloureuse et l'erreur?

Question n°2

Est-ce que vous modifiez déjà les vêtements des gens pour eux dans certains cas ?

manière?

Question n°3

Trouvez-vous que vous êtes bien meilleur pour faire des modifications pour les gens avec désinvolture plutôt que de vous présenter comme un maître couturier homme d'affaires qui commande sa valeur en paiement ?

Si c'est le cas, je pense que vous allez vraiment aimer ce que vous trouverez ici dans ces pages. Voici pourquoi. Tôt ou tard, on en revient au principe selon lequel « tout le monde s'effondre » et alors, vous, le spécialiste des retouches, êtes nécessaire. C'est la partie facile. Mais pour comprendre comment utiliser cette compétence et l'utiliser pour vous soutenir totalement ou partiellement, il faut une certaine planification, même pour une petite entreprise à domicile.

La plupart des couturiers se sentent plus à l'aise dans la création que dans la vente. C'est ce qui est si doux chez nous. Dans ces pages, je vais vous présenter les éléments de base – il ne vous reste plus qu'à les assembler à votre guise.

PARTIE 1

PARTIE 1 – Tout sur la création d'entreprise :

Suivez les étapes de chacune de ces sections pour rester organisé et devenir un succès retentissant auprès de clients fidèles et enthousiastes.

ALTERATIONS BY PHYLLIS

with

DANCING FABRICS

THE 5 TOTAL PACKAGE

All about running *your own alterations business from home!*

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics –

Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

14 Essential Business Setup Tasks

STEP BY STEP in EXACT ORDER

Steps 1-6: **Evaluating What's Possible**

Steps 7-14: **Making Your Dream Business**

A Reality

; ü"

LISTE DES PRÉSÉLECTIONNÉS

14 tâches essentielles pour la création d'une entreprise

ÉTAPE PAR ÉTAPE dans l'ORDRE EXACT

Étapes 1 à 6 : Évaluer ce qui est possible

Étapes 7 à 14 : faire de votre entreprise de rêve une réalité

1. Vérifiez auprès de votre association de propriétaires si une entreprise à domicile est autorisée.
2. Contactez la mairie pour connaître les exigences de zonage. Obtenez le permis à l'étape 10.
3. Si les numéros 1 et 2 sont d'accord, évaluez l'emplacement de votre espace dédié à la couture et à la réception dans votre maison, et pensez aux fournitures disponibles pour commencer.
4. Consultez, organisez et établissez des règles de base avec les autres membres du ménage sur ce que l'on attend d'eux pendant que vous menez vos activités.
5. Votre couture est rouillée ? Entraînez-vous jusqu'à ce que vous soyez satisfait votre préparation au public.
6. À ce stade, décidez en toute confiance de passer à la réalité de votre entreprise à domicile de rêve ! Ensuite, prenez les mesures suivantes.

7. Décidez quelle structure d'entité commerciale vous convient le mieux : entreprise individuelle, société de personnes, société à responsabilité limitée (LLCP), société C, société S.

Déposez votre identité commerciale auprès de votre secrétaire d'État et 8. suivez les instructions simples.

9. Décidez comment la comptabilité et les dossiers fiscaux (y compris la taxe de vente) seront effectués.

10. Attendez de recevoir une notification du secrétaire d'État vous informant que vous êtes officiellement nommé.

11. Contactez la mairie pour obtenir le permis mentionné à l'étape 2.

12. Souscrivez une assurance responsabilité civile professionnelle.

13. Obtenez un numéro d'identification de taxe de vente.

14. Maintenant, toute l'activité devient vraiment passionnante : faites connaître votre entreprise à tout le monde !

Et ils viendront, vos clients. Bientôt. Faites-moi confiance !

Vous avez eu l'idée brillante de changer le cours de votre vie pour le mieux et de travailler à domicile en faisant ce que vous savez déjà aimer : coudre et travailler avec des gens.

Vous êtes tellement enthousiaste que vous ne savez pas par où commencer. C'est pourquoi ces conseils peuvent vous aider à vous concentrer et à organiser vos pensées afin que vous n'ayez pas à tout comprendre par vous-même.

Vous pouvez bien sûr faire les choses à votre façon, dans l'ordre que vous désirez. Pourtant, je suis prêt à parier que ces étapes dans l'ordre exact - et leurs coûts approximatifs - vous seront très utiles.

Les voici.

1. Faites-vous partie d'une association de propriétaires ? Si ce n'est pas le cas, passez à l'étape suivante. Si oui, consultez votre copie du règlement de l'association. Le règlement interdit-il les entreprises à domicile avec passage piéton ? Si c'est interdit, vous pouvez peut-être faire appel aux membres du conseil d'administration de votre association ; mon meilleur conseil est d'essayer. Pourquoi ? Parce que les rénovations sont une activité à domicile très « conviviale » et encouragent les activités de vos propres voisins. Si aucune règle ne vous l'interdit, tant mieux – vous pouvez passer à l'étape suivante. Évitez les commentaires négatifs des voisins de votre association concernant votre désir de gérer une entreprise à domicile avec passage piéton. De plus – vous connaissez la vieille règle – il est parfois plus facile d'être pardonné que de demander la permission, et c'est cette règle empirique sur laquelle je me suis appuyé moi-même lorsque j'ai commencé ; c'est-à-dire, NE demandez PAS si vous pensez qu'il y aura des conflits sans fondement. Assez dit, je pense que vous compren

COÛT : 0 \$

2. Contactez votre mairie pour connaître les exigences de zonage. Dans certaines zones résidentielles, il est interdit d'exploiter une entreprise à domicile qui entraînerait une circulation piétonnière. Si c'est interdit, c'est à vous de décider si vous allez continuer ou non. Si votre mairie autorise votre entreprise à domicile, elle vous demandera d'estimer le nombre de piétons qui y circuleront. Faites simplement votre meilleure estimation de ce que vous espérez, remplissez un formulaire simple auprès d'elle et payez des frais de permis annuels très peu coûteux (le mien est de 15 \$) que vous pourrez afficher dans votre studio pour rendre votre entreprise « officielle ». Je n'ai jamais eu qu'un seul client qui voulait voir mon permis. Une fois que vous commencez à payer les frais de permis annuels, votre mairie s'attendra à ce que vous payiez toujours vos frais de permis annuels ou que vous soyez soumis à une lourde amende et à une accusation de délit, alors ne laissez pas passer l'affaire, si vous êtes toujours en activité. Croyez-moi, vous n'obtiendrez pas de pardon sur ce point. Si jamais vous cessez votre activité, informez-en officiellement votre mairie. N'obtenez pas réellement le permis avant l'étape 11. COÛT : 15 \$ par an.

3. Évaluez l'espace dédié à la couture et à la réception et tenez compte des fournitures disponibles pour commencer. Consultez la liste des fournitures minimales dans la section Outils du métier. Vous en avez probablement assez pour commencer sans trop d'investissement supplémentaire. Pour maintenir vos coûts de démarrage à 100 USD ou moins, vous devrez déjà avoir la plupart de vos outils du métier sous la main, et maintenant vous êtes si heureux de l'avoir fait ! COÛT : 0 \$

4. Consultez, organisez et établissez des règles de base avec les autres membres du ménage sur ce que l'on attend d'eux pendant que vous menez vos activités. Il en va de même pour les animaux domestiques.

Vous trouverez peut-être intéressant que pendant de nombreuses années, j'ai eu le chat calico le plus amical qui insistait pour saluer la plupart des clients, elle aimait tellement les gens. Et ils l'aimaient ! C'était la chose la plus chère. Néanmoins, vous voudrez probablement mentionner aux clients lors des appels téléphoniques, lors de la première salutation, et l'indiquer sur votre site Web si vous avez des animaux de compagnie pour informer ceux qui ont de graves allergies ou une aversion pour les animaux. COÛT : 0 \$ 

5 Votre technique de couture est rouillée ? Vous avez besoin de perfectionner vos compétences ? Vous savez déjà intuitivement ce qui peut vous manquer, alors entraînez-vous jusqu'à ce que vous soyez satisfait de votre préparation pour le public. Cela ne signifie pas que vous devez tout savoir, car l'expérience des clients réels est le meilleur professeur.

Faites confiance à votre instinct et évitez le doute. Vous savez si vous étiez déjà une très bonne couturière ou non lorsque vous avez eu envie de faire des retouches à la maison.

La section Évaluation des compétences vous aidera à approfondir ce sujet. COÛT : 0 \$ 

6. À ce stade, décidez en toute confiance de passer à la réalité de votre entreprise à domicile de rêve ! Ensuite, prenez les mesures suivantes. COÛT : 0 \$ 

7. Décidez quelle structure juridique vous convient le mieux : entreprise individuelle, société de personnes, société à responsabilité limitée (LLC), société C, société S. Ne laissez pas cette décision juridique devenir un obstacle. Faites des recherches et demandez conseil

à partir de sources fiables et procédez à la création de la structure de votre choix. Vous pourrez toujours la modifier ultérieurement. Une entreprise individuelle

Cela correspondait à mes besoins et était très facile à former. En gros, il vous suffit de vous lancer en affaires. Cela seul vous établit comme une entreprise individuelle. Bien sûr, vous devrez toujours obtenir la licence/les permis commerciaux appropriés mentionnés ci-dessus et ci-dessous, les numéros d'identification fiscale et peut-être avoir besoin d'enregistrer le nom de l'entreprise. Félicitations pour avoir franchi votre première étape officielle !

COÛT : 0 \$ Entreprise individuelle.

8. Déterminez qui et comment vos dossiers de comptabilité et d'impôts seront effectués. Si c'est vous qui devez le faire, mettez en place ce système avec les bons outils, comme un logiciel ou un grand livre si vous êtes plutôt du genre papier et crayon. Mon meilleur conseil est de mettre en place ce système dès le début. Consultez la section Comptabilité et impôts pour plus d'informations sur ce sujet. En utilisant le système de comptabilité Wave comme exemple tout au long de ces pages, à moins que vous n'ayez des employés et que vous l'utilisiez pour le traitement des paiements, il est gratuit ; jusqu'à 4 employés coûtent 31 \$/mois et il y a des frais de transaction par carte de crédit comme c'est le cas normalement/en moyenne avec tous les services de paiement par carte de crédit. PayPal coûte 0 à 30 \$/mois pour accepter les cartes de crédit ; la fonction 0 \$ est généralement suffisante pour les besoins de l'entreprise de rénovation domiciliaire. Donc, pour cet exercice, supposons 0 employé et PayPal. Vous voudrez rechercher et comparer des services comme ceux-ci qui conviennent le mieux à votre situation et au pays dans lequel vous vivez.

COÛT : 0 \$

9. Déposez votre identité commerciale auprès du secrétaire d'État et suivez les instructions de votre État. C'est très simple et consiste généralement à soumettre des formulaires simples, à publier votre entité commerciale dans le journal pendant une courte période et

c'est à peu près tout. Il y a des frais associés peu élevés. Google : Secretary of State Business Filing (votre état) pour toutes les informations pertinentes pour votre état.

Dans mon état du Minnesota, il coûte entre 15 et 30 \$ pour déposer une demande de déclaration d'entreprise individuelle, selon la rapidité avec laquelle vous le souhaitez. Tenez compte du très faible coût de la publicité de votre entité commerciale dans le journal.

Félicitations pour votre deuxième étape officielle ! COÛT : 30 \$ de frais uniques.

10. Lorsque vous recevez une notification du Secrétaire d'État indiquant que vous êtes officiel, cela signifie qu'il n'y a eu aucune contestation concernant votre entreprise potentielle lors des audiences publiques qui ont été publiées dans le journal, et que votre entité est désormais légale.

COÛT : 0 \$

11. Vous pouvez contacter la mairie pour obtenir le permis mentionné ci-dessus à l'étape 2. Il peut y avoir un délai pour obtenir le permis officiel réel ; allez-y et prenez des clients.

COÛT : 0 \$

12. Souscrivez également une assurance responsabilité civile professionnelle – elle est peu coûteuse. Ne soyez pas tenté de sauter cette étape. Elle couvre les incendies, les inondations, si quelqu'un se blesse sur votre propriété, etc., mais ne vous couvre pas dans le cas où il serait déterminé que vous avez abîmé le vêtement de quelqu'un. Voir le point 8 dans la section Suggestions de polices d'assurance. COÛT : 35 \$ environ chaque mois.

13. Obtenez un numéro d'identification de taxe de vente. C'est également facile à faire, même s'il peut parfois être déroutant de s'y retrouver dans le département d'État

des sites de recettes. Étant donné que vous ne collectez la taxe de vente que dans un seul État, préparez simplement votre EIN (numéro d'identification d'employeur si vous avez des employés) ou votre numéro de sécurité sociale ; visitez le site Web du ministère des recettes de votre État ; recherchez ou cliquez sur le lien « Taxe de vente et d'utilisation » et cliquez sur le lien pour enregistrer votre entreprise. Si vous avez d'autres lieux de vente (voir la section Plan d'affaires) et que l'un d'entre eux se trouve hors de l'État, vous devrez alors mettre en place des systèmes de collecte de la taxe de vente dans d'autres États. Par exemple, comme j'ai des clients en ligne, j'utilise PayPal et j'ai facilement configuré mon compte pour collecter la taxe de vente de tous les États qui l'exigent. COÛT : 0 \$



14. Il est maintenant temps de se lancer dans une série d'activités passionnantes : faites connaître votre entreprise à tout le monde ! Faites tout ou partie des activités suivantes : publicité dans les journaux, sur les réseaux sociaux, bouche à oreille, dépliants, cartes de visite. Envisagez d'organiser une fête d'inauguration. Cet exercice suppose que vous utiliseriez initialement les médias sociaux gratuits et le bouche-à-oreille ainsi que des services de messagerie électronique gratuits pour une petite liste de diffusion.

COÛT : 0 \$

Coût de cet eBook arrondi à 20 \$



Coût potentiel total de démarrage : 100 \$ exactement.

ALTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
TH5 TOTAL P40/A45

All about running your own alterations business from home!

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics

Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

How Much Money Can I Expect To Make?
Includes Phyllis's Secret Sauce Money Maker!



LISTE DES PRÉSÉLECTIONNÉS

Combien d'argent puis-je espérer gagner ?

Visez le 90e percentile

Ce dont je veux vous parler ici, c'est d'atteindre le 90e gagner un revenu de 20 \$ l'heure et plus en travaillant à domicile et en gérant votre propre entreprise.

La sauce secrète qui garantit une semaine de travail de 40 heures,
Chaque semaine

Attendez de découvrir le générateur d'argent secret dont personne ne profite !

Feuille de travail pour éliminer les soucis

Ma feuille de travail simple vous évite de vous demander quel prix facturer, comment calculer un taux horaire moyen intéressant et comment viser un salaire annuel élevé en travaillant à rebours. Continuez à lire !

Combien d'argent puis-je espérer gagner ?

La réponse claire à cette question est : vous pouvez gagner autant d'argent que vous le souhaitez en tant qu'expert en retouches lorsque – et seulement lorsque – vous travaillez à domicile.

Je vais partager avec vous ce qu'il faut faire pour gagner l'argent que vous désirez et comment procéder.

Pour commencer, nous allons travailler du plus bas au plus haut. Ce que je veux dire par là, c'est que je vais vous montrer que si vous recherchez sur Google des retouches et des personnalisations et que vous visitez certains sites de types d'échelles de rémunération, vous pourriez repartir de cette expérience avec un faible enthousiasme à l'égard de l'ensemble de la perspective. Pourtant, ce n'est peut-être pas le cas. Cela dépend de vos besoins en revenus.

Ce dont je veux vous parler ici, c'est d'atteindre le 90e
gagner un revenu de 20 \$ l'heure et plus en travaillant à domicile et en gérant votre propre entreprise.

Je veux que vous alliez de l'avant et que vous viviez cette expérience Google.

Alors réalisez : quelles que soient les perspectives de croissance de l'emploi ou les chiffres du salaire moyen géographique rapportés, tous les sites que vous avez visités supposent que vous travaillez loin de chez vous dans une boutique de mariage, un pressing, un magasin de vêtements ou un grand magasin.

Aucun d'entre eux n'inclut les chiffres des travailleurs indépendants à domicile (à l'exception de ceux qui travaillent hors site pour l'un des cas ci-dessus). Lorsque vous travaillez pour d'autres, vous êtes à la merci de

votre employeur et vous ne serez probablement pas payé à votre juste valeur, à mon avis.

Cela étant dit, vous êtes peut-être le type de personne qui est satisfaite d'un salaire tel que celui que vous pouvez espérer trouver sur ces sites d'échelles salariales et qui travaille dans le cadre d'une relation employeur-employé.

Mais ce rapport porte sur le travail à domicile, et je pense que vous allez vraiment aimer ce que j'ai à partager avec vous ici, en me basant sur mes dernières années d'expérience, et cela vous remontera le moral.

Alors, arrêtez de lire ceci tout de suite, recherchez des informations sur Google, puis revenez ici. Utilisez également les termes « tailleur » et « couturière » pour de meilleurs résultats, car il semble y avoir moins d'informations utilisant le terme « retouches ». La raison pour laquelle je ne partage pas réellement les sites avec vous est que les sites d'échelles salariales changent et les informations changent avec les années. Commencez au moins par le Bureau of Labor Statistics ici :

[https://www.bls.gov/oes/current/oes516052.htm#\(8\)](https://www.bls.gov/oes/current/oes516052.htm#(8))

Vous savez comment utiliser Google, alors vérifiez-le pour l'année en cours, puis revenez pour que je puisse vous révéler les principes éprouvés qui, selon moi, constitueront des lignes directrices solides sur lesquelles vous pourrez travailler pendant un certain temps à venir.

Vous êtes de retour ! C'était un peu dégrisant ? Un peu décourageant ? Ou bien c'était encore plus intrigant ? Quoi qu'il en soit, je vais élever votre réflexion et vos perspectives sur le sujet des retouches et de la couture à domicile, même si vous êtes novice en matière de retouches.

Ce n'est un secret pour personne que vous devez déjà être une très bonne couturière pour entreprendre des retouches, et vous l'évaluerez par vous-même dans la section Évaluation des compétences.

Ce n'est pas un secret que travailler à domicile vous offre la liberté de fixer vos propres prix et d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix.

Alors, faites ceci :

QUE FAIRE : Renseignez-vous sur les prix moyens dans votre communauté. Cela signifie que vous devez déterminer les prix moyens pour chaque type de travaux de rénovation.

COMMENT FAIRE : Appelez vos concurrents locaux pour connaître leurs tarifs. Appelez les pressings et autres points de vente au détail ou de service auprès desquels vous pouvez glaner des informations. Faites comme si vous étiez un client ou un personal shopper et obtenez autant d'informations que possible par téléphone, sur les sites Web, auprès de la tante de votre meilleure amie qui coud à côté, et par tout ce qu'il faut pour déterminer les moyennes dans votre communauté.

Consultez ma liste de prix sur <https://www.alterationsbyphyllis.com> en gardant à l'esprit qu'il s'agit des prix que le marché supportera dans une grande zone métropolitaine du Haut-Midwest. Faites une liste, un graphique ou utilisez la feuille de travail fournie dans les pages suivantes - tout ce qu'il vous faut

pour voir la gamme de prix dans votre région. Calculez les moyennes de tous vos concurrents. La moyenne se rapproche-t-elle de votre prix idéal ? Calculez votre prix idéal pour chaque tâche.

Au cours de votre évaluation des compétences, il vous a été conseillé de noter le temps qu'il vous a fallu pour effectuer confortablement les tâches de modification. Il s'agissait de tâches que vous aviez choisies sur ma chaîne YouTube pour les suivre ou vous aviez réalisé cette évaluation d'une autre manière qualitative. Prenez maintenant le tableau ou la liste des prix de vos rêves et ajoutez les minutes qu'il vous a fallu arrondir au quart/à la demi/aux trois quarts/à l'heure le plus proche.

Par exemple, si vous mettez confortablement une heure pour faire l'ourlet d'un pantalon et que la moyenne de votre région est de 16 \$, mais que votre prix de rêve est de 18 \$, fixez votre prix à 18 \$ et prévoyez d'être payé à votre juste valeur ! Avec le temps, à mesure que vous deviendrez plus rapide, vous obtiendrez ainsi une augmentation et vous pourrez également choisir d'augmenter vos prix de temps en temps. Vous voyez maintenant comment, avec le temps, vous pouvez arriver à 20 \$ de l'heure. Lorsque vous deviendrez si efficace qu'il ne vous faudra qu'une demi-heure – ouah ! – vous gagnerez 32 \$ de l'heure en faisant l'ourlet d'un pantalon.

EN BREF QUOI/COMMENT : Obtenez les prix moyens de la région, basez vos prix souhaités sur ces informations et sur vos propres moyennes de temps d'exécution des tâches. Ensuite, et surtout, croyez en vos rêves et **ATTENDEZ-VOUS** à obtenir les prix de vos rêves. Faites preuve de confiance en vous à tout moment. Cela peut sembler idiot de souligner cela, mais c'est LA partie LA PLUS IMPORTANTE de toutes.

Tout se résume à la loi de l'attraction. Si vous ne croyez pas en vos prix (par peur qu'ils soient trop élevés ou que vous ne soyez pas assez bon), vous attirerez des clients qui résisteront à vos prix et vous donneront l'impression de ne pas être assez bon.

Lorsque vous croyez de tout votre cœur en ce que vous faites et aux meilleurs prix qui y sont associés, alors les meilleurs – et je dis bien les MEILLEURS – clients vous appellent et se présentent.

Je te le promets !

Bon, vous gagnez 32 \$ de l'heure et tout va bien, sauf que... attendez ! Vous n'avez pas assez de travail de couture pour occuper 40 heures par semaine de manière régulière.

C'est une réalité, mon ami, dans le monde des retouches. Il y a un flux et un reflux. Ce qui valide encore plus votre bonne raison de facturer les meilleurs prix possibles à tout moment. Il faut s'habituer au flux et au reflux. Au fil du temps, vous apprendrez à utiliser le temps lent à votre avantage et vous finirez par l'apprécier autant que les périodes de pointe. C'est pourquoi je vous conseille vivement d'élargir vos services pour inclure d'autres compétences que vous possédez, comme la vente d'artisanat comme sur Etsy, les salons d'artisanat à domicile, la conception de tissus comme l'utilisation de Spoonflower, l'offre de cours de couture pour débutants aux enfants et aux adultes, la monogramme, la broderie. Vraiment, suivez votre imagination pour de grandes idées, et vous remplirez facilement ces 40 heures.

Si vous êtes situé dans un endroit où votre clientèle est stable et que vous ne manquez pas de combler 40 heures ou plus, tant mieux, et c'est très chanceux.

Mais je garde encore un autre petit conseil secret qui vous fera gagner de l'argent et qui vous permettra de passer 40 heures en un rien de temps. Le voici :

Proposez des services RUSH. C'est la **sauce secrète** qui fait

L'argent. Personne ne le fait. Cela signifie que les pressings ne peuvent pas ou ne veulent pas le faire, n'y accordent pas d'importance et les autres points de vente de couture n'y croient pas. Vous avez un avantage considérable lorsque vous proposez un service d'urgence et juste à temps.

Dans ma région, je suis en concurrence avec deux grands pressings et une poignée d'autres couturiers amateurs. Aucun d'entre eux n'offre de service d'urgence. Je ne peux pas vous dire combien de fois quelqu'un appelle pour se plaindre que tous les autres contacts ont dit qu'ils étaient à des semaines de retard et qu'ils ne pouvaient pas prendre de service d'urgence.

Eh bien, devinez quoi ! Je suis également en retard de plusieurs semaines pour ceux qui n'ont pas besoin d'urgence. Mais mon secret est d'être suffisamment efficace pour rester au courant des situations non urgentes et permettre aux urgences d'intervenir et de facturer des PRIX PREMIUM. Oui ! Cela signifie des frais d'urgence en plus de mon meilleur prix !

En moyenne, sept fois sur dix, un client ayant besoin d'un service rapide est heureux d'entendre lors de son appel téléphonique frénétique que je vais le prendre en charge, ce qui nécessite souvent un délai de 3, 2, voire 1 jour.

et je suis ravi de mettre les frais d'urgence dans ma main, en versant souvent un pourboire en plus.

C'est votre client idéal.

Cela vous semble-t-il exagéré ? Si vous m'aviez dit cela il y a trois ans, je l'aurais pensé aussi.

Mais au cours des dernières années, les demandes de ruées ont augmenté. Et cette dernière année, 2017, les demandes ont tellement augmenté que je n'ai pas pu ignorer le phénomène et l'opportunité qu'il représente.

Alors, faites ceci :

QUE FAIRE : Décidez si vous souhaitez participer à cet aspect le plus lucratif du service de retouches. Décidez du montant à ajouter comme frais d'urgence en plus de vos meilleurs prix. Faites-le savoir au monde entier. Et ils viendront. Je vous le promets !

COMMENT FAIRE : Proposez des services urgents de manière visible sur votre site Web, vos supports marketing, vos messages téléphoniques et par le bouche-à-oreille. Un site Web bien optimisé pour que votre entreprise apparaisse sur la première page des résultats de recherche de votre région est indispensable ! Mais avant de mettre tout cela en place, discutez avec vous-même de votre niveau d'efficacité. Vous devez vous connaître suffisamment bien pour savoir si vous serez capable de supporter la précipitation des services urgents. Si vous décidez que vous êtes fait pour cela, n'hésitez pas à commencer à le proposer.

Mon meilleur conseil est d'obtenir plus de la moitié de l'acompte pour les travaux urgents. Efforcez-vous d'obtenir la totalité ou la majeure partie de l'acompte à l'avance. C'est une bonne pratique d'appliquer cela, en particulier dans les situations d'urgence.

Tous ceux qui appellent pour une urgence ne finissent pas par venir. Non, de temps en temps, votre interlocuteur trouvera votre prix d'urgence exorbitant ou sa demande est exorbitante (ce qui signifie un travail ridicule comme réparer une maison de pêche sur glace la nuit précédente, ou il a simplement appelé trop près et il n'y a vraiment plus de temps) - ce n'est pas votre client idéal, alors laissez tomber ces clients. Avec le temps, vous deviendrez plus avisé quant à qui vous accepterez et qui vous n'accepterez pas pour les urgences.

EN BREF QUOI/COMMENT : Offrez des services urgents, obtenez une clientèle fidèle, une réputation exceptionnelle et gagnez un revenu intéressant. Enfin, comme auparavant, soyez conscient de la loi de l'attraction. Croyez en votre excellent service d'assistance d'urgence et vous obtiendrez les MEILLEURS clients, les plus RECONNAISSANTS et les plus RETOURNANTS que vous puissiez acquérir.

Parce que tu le mérites, Super Héros Couturière !

Faites la feuille de travail sur la page suivante, puis nous verrons comment travailler à rebours à partir d'un revenu annuel souhaité pour déterminer combien d'argent vous devrez gagner par semaine et environ combien d'heures par semaine cela prendra.

[illegible]

34

QUE FAIRE : Calculez maintenant combien de temps il faudra à chaque semaine pour travailler jusqu'à votre salaire annuel souhaité en travaillant en arrière par rapport au revenu annuel souhaité.

COMMENT FAIRE : Si vous n'avez besoin de travailler qu'à temps partiel et que, disons, 15 000 \$ par an représentent un revenu supplémentaire suffisant pour répondre à vos besoins, voici le calcul :

$15\,000 \$ / 52 \text{ semaines} = 288,46 \$ \text{ par semaine.}$

Disons que vous travaillez à 18 \$/heure comme indiqué dans la feuille de calcul Taux horaire moyen ci-dessus.

$288,46 \$ / 18 \$ = 16 \text{ heures par semaine.}$ Ce sont des heures de couture.

N'oubliez pas qu'il y a des heures d'interaction avec les clients, donc de manière réaliste, vous travaillerez probablement 20 heures par semaine.

Gardez également à l'esprit le temps supplémentaire nécessaire consacré aux tâches administratives, par exemple la comptabilité, l'achat de fournitures, la prise d'appels téléphoniques, la planification, etc. Ces autres activités diluent votre taux horaire moyen – ce qui n'est pas une mauvaise chose, mais sert d'inspiration pour toujours travailler aussi efficacement que possible.

Combien d'ourlets de pantalons, de tailles de pantalons, d'ourlets de manches de costumes, de remplacements de fermetures à glissière, etc., cela représente-t-il ? Cette partie est difficile à déduire. Avec le temps, après avoir gardé une trace des types d'emplois que vous obtenez habituellement, vous aurez une meilleure idée de la quantité de travail nécessaire pour remplir votre semaine de 20 heures.

Prenons un autre exemple dans la tranche supérieure, soit 48 000 \$ par an.

$48\,000 \$ / 52 \text{ semaines} = 923,07 \$ \text{ par semaine.}$

Pour obtenir ce salaire, vous devrez travailler à un taux d'efficacité qui vous rapporte au moins 32 \$ et idéalement 40 \$ + par heure.

$923,07 \$ / 32 \$ = 29 \text{ heures par semaine.}$ Encore une fois, il s'agit uniquement d'heures de couture. En réalité, avec ce salaire plus élevé, vous travailleriez probablement au moins 10 heures et probablement plus d'heures pour voir des clients. Comme mentionné ci-dessus, il est nécessaire de consacrer du temps supplémentaire au travail administratif, par exemple à la comptabilité, à l'achat de fournitures, à la prise d'appels téléphoniques, à la planification, etc. Bien que ces autres activités diluent votre taux horaire moyen, gagner un revenu annuel de 48 000 \$ est un exploit de super-héros et devrait nécessiter beaucoup de travail supplémentaire au-delà de la couture elle-même.

EN BREF QUOI/COMMENT : Atteignez le revenu annuel souhaité en suivant toutes les directives de ce rapport, consacrez du temps à la feuille de travail, faites en sorte que tout se réalise, puis félicitez-vous pour le niveau de revenu que vous avez atteint, car vous créez un service extrêmement utile au public qui mérite d'être applaudi. Je vous félicite !

En résumé, mon meilleur conseil est de rêver d'un joli salaire, de jouer avec les chiffres après avoir soigneusement fait des recherches sur la concurrence dans votre région, d'évaluer votre taux d'efficacité – et

N'oubliez pas que vous êtes indispensable. Alors, augmentez votre énergie, votre confiance en vous, vos grands projets et foncez !

ALTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
THE 5 TOTAL PAGES

All about running your own alterations business from home!

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics –

Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

The 7 Steps To
PREVAILING
Over The Competition
In A Home-Based Sewing & Alterations
Business



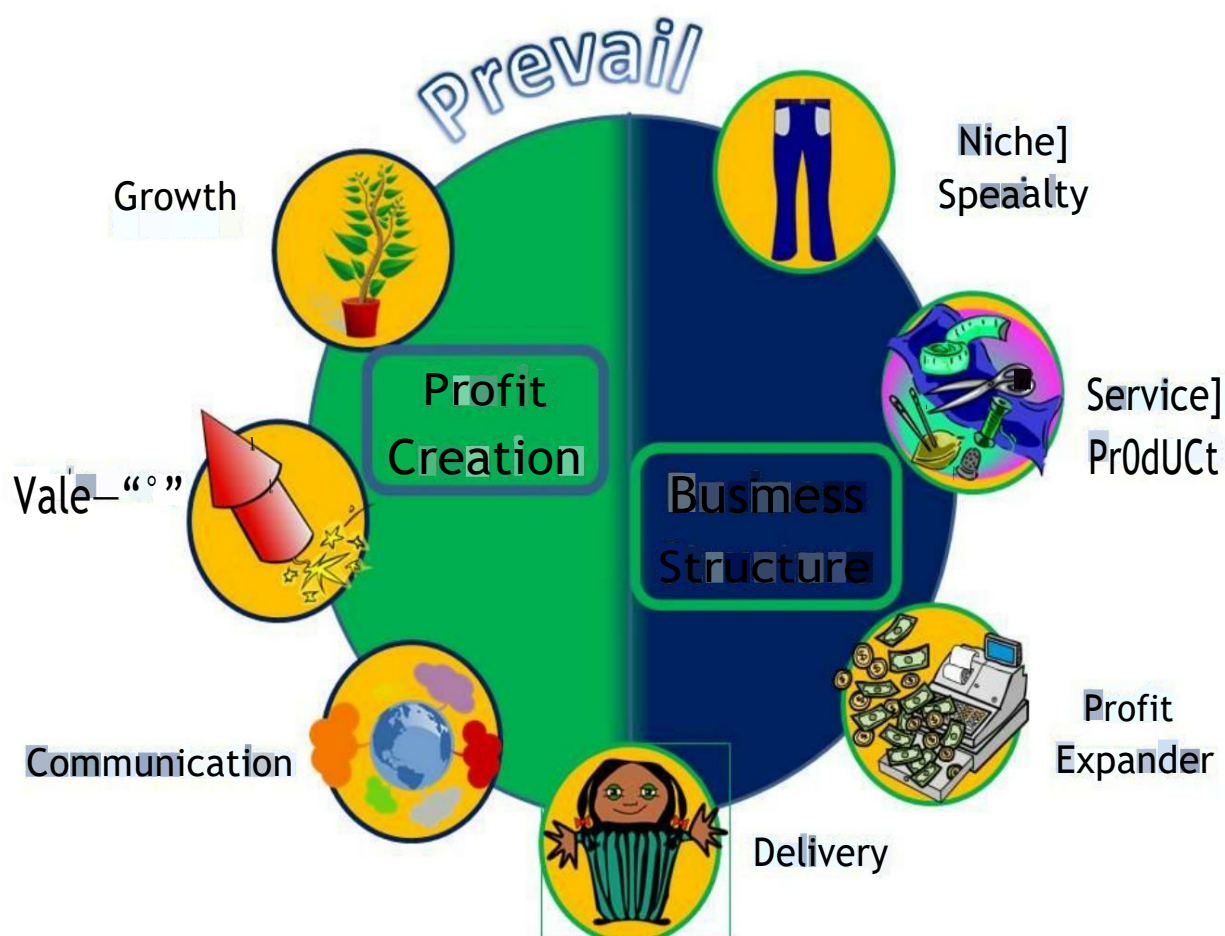
DIAGRAMME DE LA LISTE PRÉSÉLECTIONNÉE

Les 7 étapes pour RÉGNANT

Au-dessus de la concurrence

Dans une entreprise de couture et de retouches à domicile

Voici un diagramme de système que j'ai créé qui illustre les étapes à suivre pour démarrer et développer rapidement votre propre entreprise de retouches et de couture à domicile.



ÉTAPE 1 : NICHE/SPÉCIALITÉ



Trouvez votre créneau idéal. Amusez-vous à imaginer toutes sortes de spécialités, puis celle(s) qui vous font vous sentir le mieux, comme dans un cœur joyeux, du moins au début – eh bien, vous êtes maintenant arrivé à votre première décision importante !

Vous pouvez gagner de l'argent dans n'importe quel créneau : qu'il s'agisse de rideaux, de couvre-lits (je reçois des demandes de housses de couette) qui se marient à merveille avec le matelassage, de prototypage de produits, de costumes et de tenues d'affaires à volonté, de tenues denim, de de mariée/de cérémonie et d'accessoires de mariée/cadeaux de fête de mariage, de pantalons uniquement, y compris les ourlets, la taille et les jambes fuselés, d'ajustements de t-shirts qui s'associent à votre art de la sérigraphie, de couture personnalisée avec des tissus personnalisés que vous concevez en utilisant l'impression de tissus à la demande comme Spoonflower, bébé - oh bébé ! - articles et répertoriez vos propres créations sur une plateforme d'artisanat comme Etsy, consultation de garde-robe incluant la refonte de vêtements existants et la création de vêtements personnalisés, réparation en vrac pour inclure les boutons, les déchirures et l'entretien général. ~~général~~ comprenez l'idée.

Faites un brainstorming. Aucune idée n'est trop bête. Vous pourrez mettre en pratique (comme ce mot inventé ?) n'importe quelle idée plus tard.

Ensuite, complétez votre brainstorming avec ces considérations : Encore une fois, qu'est-ce que vous aimez le plus coudre et modifier ? Quelle tâche êtes-vous le plus capable d'accomplir ? Quel est le service pour lequel vos amis et votre famille vous contactent toujours ?

C'est ainsi que vous parvenez à la réponse à votre niche/spécialité.

Si vous vous inquiétez de la concurrence dans l'une de vos idées, arrêtez de vous inquiéter. La concurrence est une bonne chose. Bonne, bonne, bonne. Même si les spécialistes de la retouche sont de moins en moins nombreux, la demande est toujours importante et je pense que l'on assisterait moins à une vision sociétale des « vêtements jetables bon marché » si davantage de jeunes spécialistes arrivaient sur le marché.

ÉTAPE 2 : SERVICE/PRODUIT



C'est vivant ! Votre service ou produit vit ici. C'est le moment d'être fier de ce que vous avez à offrir. Soyez très fier et souriez jusqu'aux oreilles. Vos clients ont hâte de vous trouver. Vos clients peuvent à peine croire qu'ils vous ont trouvé une fois qu'ils l'ont fait. Vous ferez tout votre possible pour atteindre des clients potentiels, mais croyez-moi, ils vous trouveront et ce sont eux qui feront exploser votre rayonnement par le bouche à oreille. N'hésitez pas à commencer par les amis et les proches que vous avez déjà servis et dites-leur exactement ce que vous attendez d'eux - partagez sur les réseaux sociaux, faites une vidéo maison sur les résultats que vous leur avez prodigués, mentionnez-le à l'église, au travail, lors d'événements, s'ils ont leur propre blog, demandez-leur de vous présenter. Demandez ce que vous voulez. Ne présumez jamais que les gens savent ce qu'ils devraient faire pour vous après toutes ces années. Demandez et vous recevrez, ils seront ravis de vous rendre la pareille pour tous vos services gratuits. Demandez surtout cette faveur à ceux que vous ne facturerez jamais, à ceux qui sont

les plus proches de vous et ils seront également ravis de vous aider. Mais vous devez demander. C'est un excellent exercice pour demander de l'aide.

Cependant, après avoir dit tout cela pour stimuler vos réflexions sur la confiance en soi, les objections courantes que j'entends de la part des gens sont les suivantes : « Je ne veux pas être responsable des affaires des autres », « J'ai peur de salir les vêtements de quelqu'un », « Je ne suis pas si doué que ça », « Et si je suis vraiment coincé, vers qui me tourner ? »

La réponse est de mettre en place des filets de sécurité faciles à utiliser en cas d'erreur ou de blocage. En ce qui concerne le fait de ne pas vouloir être responsable ou de ne pas se sentir à la hauteur, ce sont des problèmes qui impliquent des émotions sous-jacentes à examiner et à résoudre jusqu'au point où vous pouvez le faire et ressentir la joie de voir vos clients s'émerveiller devant le fait que vous possédez ce mystère d'une compétence et que vous la maîtrisez.

Ces filets de sécurité sont décrits dans la section des politiques suggérées à la page 60.

En gardant vos filets de sécurité à l'esprit, voici les 5 étapes nécessaires pour créer votre précieux service :

1. Faites des recherches sur le créneau que vous avez décidé de faire ci-dessus. Par exemple, si vous aimez l'idée du denim, mais que vous savez déjà que Franny, la couturière du pressing, est très douée pour les problèmes de jeans, ne soyez pas triste, mais content. assurez-vous que vous êtes aussi bon techniquement que vous le pensez

elle l'est et alors soyez fier du service personnalisé qu'une entreprise à domicile peut offrir par rapport aux nettoyeurs à sec, et c'est à vous de découvrir le potentiel pour l'emporter !

2. Ce qui nous amène à découvrir votre angle unique. Il est là, en vous. Creusez profondément. Sinon, la réponse peut être juste à la surface. Saisissez-la. Par exemple, disons que vos prix vont être plus élevés que ceux des pressings concurrents locaux. Pouvez-vous offrir des bonus, que ce soit des petits articles faits main, du café et des scones, faire des cadeaux, des codes de réduction. La réponse est à l'intérieur ! Il en va de même pour votre meilleure liste de prix. Fixez vos prix aussi haut que possible, après avoir fait vos recherches sur la concurrence locale, puis respectez fièrement cette liste de prix ; vous pouvez toujours proposer des remises et les codes de réduction mentionnés.
3. Décidez ! Ensuite, lancez-vous. Plus tard, soyez prêt et fier de changer d'avis. Vous n'êtes pas limité à votre spécialité de niche ; en réalité, l'idée est de vous développer comme bon vous semble.
4. Un aperçu du service/produit vous sera très utile. Imaginez que vous êtes le client ou demandez à quelqu'un de jouer le rôle du client avec vous depuis le moment où il franchit votre porte d'entrée jusqu'au moment de son départ. Cela doit couvrir l'appel téléphonique initial, l'accueil, l'explication de ce qui va se passer, la découverte de la tâche à accomplir (qui peut être très différente de celle décrite par le client), les attentes (y compris vos politiques), les dates d'échéance, les politiques de paiement et, surtout, une attitude amicale

l'assurance au moment du départ que vous êtes leur solution afin qu'ils aient le sentiment d'avoir pris la meilleure décision possible en venant vers vous. Et c'est le cas !

5. Désignez les responsabilités et établissez un calendrier. Bien entendu, vous assumerez une grande partie des responsabilités vous-même, mais un simple site Web peut être externalisé, par exemple.

ÉTAPE 3 : EXPANSION DU PROFIT



Souvent, un problème de vêtement en entraîne d'autres sur le même vêtement, sans que le client ne s'en aperçoive. Par exemple : un pantalon trop long ? Super, faites un ourlet APRÈS avoir ajusté cette taille très ample ! Ou encore, une robe de demoiselle d'honneur trop longue ? Super, faites un ourlet APRÈS avoir ajusté un peu le corsage et les bretelles (ce qui peut résoudre le problème de l'ourlet) et maintenant votre cliente vous adore absolument et ajoute la robe du dîner de répétition et SES problèmes dans le mélange ! Que pensez-vous de celui-ci : la veste de costume est trop grande ? Super, le pantalon l'est probablement aussi. Ou bien, vous avez besoin d'un autre rouleau anti-peluche ? Essayez ceci : souhaitez-vous que je crée un sac à vêtements/de voyage personnalisé pour vous ? Votre housse de couette nouvellement confectionnée est-elle seule pour une taie d'oreiller ?

Lorsque les clients sont tellement satisfaits qu'ils mentionnent qu'ils souhaitent apporter d'autres éléments prochainement, mettez en place un système de rappel convivial par e-mail ou par téléphone. Cela signifie recueillir les adresses e-mail en plus des numéros de téléphone. Une liste d'adresses e-mail s'avère précieuse au fil du temps.

C'est ainsi que vous augmentez vos profits. Identifiez toujours (honnêtement) autant de problèmes/potentiels que possible avec un service/produit pour le client. Cela se traduit par un client très satisfait qui a le sentiment que vous avez réellement investi dans l'adéquation parfaite/le meilleur résultat de tous les aspects du service que vous proposez.

ÉTAPE 4 : LIVRAISON



Maintenant que tout ce qui concerne votre produit et votre service et la manière dont vous allez les proposer au monde est en place, il est temps de passer à l'action, de devenir cet artiste technique pour lequel vous vous êtes entraîné toute votre vie ! Vous recevrez votre premier appel téléphonique sous peu et vous serez ravi de voir votre premier client franchir la porte !

Lancez-vous et créez le style de vie professionnel de vos rêves ! Ayez confiance que les bons clients viendront à vous... car rappelez-vous, vous ne les aurez pas tous... et heureusement, c'est comme ça que ça doit être.

Tu verras !

ÉTAPE 5 : COMMUNICATION



Il y a 3 points de communication très importants dans votre expérience avec les clients.

1. Demande initiale par téléphone/courriel. Vous deviendrez si habile à gérer les demandes initiales par téléphone et par courrier électronique que vous aurez du mal à vous reconnaître. Vous apprendrez quoi faire lorsque les appelants sont simplement en train de pêcher, ne sont pas sincères, sont dispersés, impolis, indécis,

irresponsable, désireux, décidé, déterminé, impatient, compréhensif, docile, humoristique, aimable – nommez la personnalité et vous en entendrez parler par téléphone ou par e-mail.

Au cours de cette enquête initiale si importante, vous apprendrez à les enrôler comme un poisson trophée sur la ligne ET vous apprendrez à les retirer de la ligne et à les remettre à l'eau sans regret.

Laissez toujours à l'appelant quelques secondes pour exposer le problème, puis je vous encourage à prendre le contrôle et à orienter l'appel lorsque les gens ne sont pas concis ou clairs. Les gens ne savent pas comment décrire leurs problèmes de manière complète ou précise. Vous les inciterez à s'exprimer et ils seront en grande partie tellement soulagés que vous comprendrez que vous obtiendrez le rendez-vous et qu'ils viendront le voir.

Apprenez à reconnaître les demandes téléphoniques initiales qui ne vont pas droit au but, qui sont très amicales et longues, parfois – pas toujours – sont une autre forme de pêche ou ce que j'appelle le « discours doux » et ne donnent lieu à aucune vente parce que l'appelant espère vous avoir « édulcoré » à un prix avantageux avec son histoire, au téléphone. Aidez toujours votre client à aller droit au but en lui posant des questions d'orientation afin que s'il s'agit d'un appel « doux », vous puissiez en faire un travail rapide.

Il se peut que des gens vous demandent de prendre leurs retouches lorsque vous n'êtes pas à votre domicile. Par exemple, disons que vous êtes à l'église et qu'un ami vous prend à part et vous dit qu'il

J'ai apporté mon vêtement qui a besoin d'être réparé et je peux le ramener chez moi et le faire.

C'est à vous de décider si vous voulez le faire. Je ne le fais pas parce que vous vous attendez alors à ce que non seulement vous récupériez les produits hors site, mais que vous les déposiez ici et là, et lorsque l'arrangement est aussi décontracté que celui-ci, plutôt que professionnel, la dépense d'énergie peut dépasser ce que vous préféreriez. Tout cela est particulièrement vrai si des collègues d'un autre emploi vous le demandent. Encouragez les gens à se rendre au magasin. Votre client idéal le ferait, n'est-ce pas ?

2. Consultation en personne. Lorsqu'un client arrive, vous devez – et j'insiste sur le fait qu'il faut être responsable. Traitez les personnes réservées avec douceur mais fermeté ; traitez les personnalités autoritaires avec gentillesse mais fermeté ; adaptez votre façon de traiter les choses aux types de personnalité que vous apprendrez à évaluer rapidement et à prendre en charge. Par exemple, lorsqu'un nouveau client se présente sans avoir versé la moitié de l'acompte qui est votre politique, déclarez-lui fermement mais gentiment que c'est d'accord, vous commencerez le travail lorsque vous aurez reçu la moitié de l'acompte. Croyez-moi, vous vous conformerez à cette règle. Certaines personnalités perçoivent une entreprise à domicile comme une entreprise moins sérieuse qu'une boutique ; qu'elles soient conscientes ou non de cette perception n'est pas aussi important que votre conscience de présenter un comportement qui trahit cette perception.

Lorsque vous êtes responsable, tout le monde finit par l'apprécier. Par exemple, lorsque les clients essaient de vous expliquer comment coudre un vêtement, vous apprendrez à les écouter patiemment, puis à leur dire clairement et simplement comment vous allez réellement le coudre s'il diffère de leur idée, et qu'ils peuvent choisir de vous laisser le travail ou de l'accepter.

ailleurs. Vous n'êtes pas obligé d'expliquer tous les détails techniques aux clients. Je vais vous dire pourquoi. De temps en temps, quelqu'un viendra dans mon atelier en cherchant comment le faire lui-même. Si vous en dites trop sur le processus, vous perdrez le travail, et vous voulez peut-être qu'ils se perdent s'ils font cela. Au lieu de cela, laissez-le suffisamment mystérieux ou confrontez-les doucement pour leur dire que vous êtes heureux de les consulter sur la façon dont ils peuvent le faire eux-mêmes, mais que, bien sûr, il y a un prix à payer pour cela.

Un dernier exemple pour l'instant : lorsqu'un client déclare avec émotion que votre prix est supérieur au prix d'achat du vêtement, j'ai concocté une réponse efficace pour l'aider à comprendre qu'un prix n'a rien à voir avec l'autre. Dites simplement : « Vous êtes malin ! Le fait de mettre cet article en solde signifie que vous êtes mieux en mesure de vous permettre les retouches. Bravo à vous ! » Bien que cela puisse paraître un peu condescendant, cette déclaration éloigne généralement le client d'un raisonnement subjectif vers un raisonnement plus objectif.

3. Service/produit terminé. Encore une fois, je vous le répète avec insistance : soyez aux commandes. Mettez-vous en valeur, soyez vif et sûr de vous et vous serez irrésistible et les gens seront moins susceptibles de profiter de vous. La plupart des gens enfilent le vêtement, sont tellement ravis de la coupe non pas meilleure mais MEILLEURE et jetteront le vêtement

Je vous donne de l'argent et je laisse tout sourire. En fermant la porte derrière vous, vous allez vous rendre compte que vous adorez cette entreprise bien construite qui est la vôtre !

ÉTAPE 6 : TRAJECTOIRE



Est-ce que vous allez avoir beaucoup de travail dès le départ ? Espérons que non. Ce que je veux dire par là, c'est qu'il faut rester constant.

Vous serez impatient, c'est garanti. Mais je peux vous garantir que la vitesse à laquelle l'expérience s'ouvrira à vous sera la meilleure qu'elle soit censée être. Faites confiance à l'Univers, il vous encourage.

Le destin essaie de vous offrir une expérience aussi détendue que possible. Laissez cette chose merveilleuse que vous avez créée trouver son chemin. Apprenez à suivre le flux et le reflux, car selon l'endroit où vous vivez, il peut y avoir des périodes creuses et des périodes de ralentissement dans l'année.

C'est lorsque les choses vont lentement que vous utilisez votre positivité et votre énergie créative pour d'autres projets, car pour la plupart d'entre vous, l'idée est de coudre/créer d'autres manières qui vous apportent également des flux de revenus.

ÉTAPE 7 : CROISSANCE



Au fur et à mesure que cette merveilleuse chose que vous avez créée trouvera son chemin, quelque chose se produira. Vous acquerrez de vrais fans et followers ! Imaginez ça ! Des fans qui désespéreront si vous partez en vacances. Ou si vous déménagez. Des followers qui vous apporteront des tonnes de leurs vêtements.

Ces personnes diront à leurs proches qui deviendront vos proches. Vous ne vous souviendrez peut-être pas toujours de toutes ces personnes, mais elles se souviennent de vous et ne se soucient pas de vous rafraîchir la mémoire lorsqu'elles vous appellent pour un rendez-vous.

C'est un sentiment formidable d'être utile. C'est formidable d'être préféré au service/produit concurrent de quelqu'un d'autre. Oui, parfois, un client vous laissera tomber de manière capricieuse. Laissez-le partir et achetez-en simplement d'autres.

Si vous tenez une liste de diffusion et que vous y faites la promotion de vos produits, ou si vous tenez un blog ou un vlog, attendez-vous à rassembler davantage de convertis grâce à votre méthode éprouvée de couture magique sur leurs vêtements tout en leur remontant le moral. Les gens ne savent peut-être même pas pourquoi ils continuent à venir vers vous, mais ils le font parce que vous les faites se sentir si bien dans leur peau. Cela vous apporte une expansion verticale et horizontale. Commencez-vous à voir la valeur d'un tel service, votre service ? Je l'espère.

N'oubliez pas que tout cela ne se fera pas du jour au lendemain, mais vous aurez de nombreux avant-goûts de succès en vous engageant dans vos objectifs :

1. Clientèle.
2. Relations clients.
3. Confiance en soi.
4. Fierté du travail.
5. Ventes.
6. Bénéfices.

CONCLUSION

Mon objectif est de vous faire découvrir un potentiel enrichissant qui est à votre portée grâce aux compétences que vous possédez déjà. Allez-vous garder votre talent de couturière pour vous tout seul ou allez-vous le partager et devenir recherché et payé à votre juste valeur ? Allez-vous vous opposer au mode de vie des vêtements jetables ?

Le monde occidental a adopté et montré une meilleure façon de trouver des solutions créatives aux garde-robes existantes ? Avez-vous déjà pensé à un héritage de broderie ?

Je l'ai fait. Vous aussi, vous le pouvez !

Regardez-vous dans le miroir, celui devant lequel vos clients potentiels se trouveraient. Qui voyez-vous ? Vous regardez peut-être le type de personne capable de gérer une entreprise de retouches et de couture à domicile. Si ce chapitre vous a laissé plein d'idées et passionné par l'envie d'approfondir le sujet, alors j'ai fait mon travail pour vous inspirer à évaluer votre situation et à passer à l'action – parce que vous êtes nécessaire.

ALTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
THE 5 TOTAL P40/A45

All **about** running *your own alterations business from home!*

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics –
Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

SKILLS ASSESSMENT

Are You Ready To Find Out About The
3 Ways to Know If A Home-Based
Alterations & Sewing Business Can Work
For You?



LISTE DES PRÉSÉLECTIONNÉS

ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Êtes-vous prêt à découvrir les 3 façons de savoir si une entreprise de retouches et de couture à domicile peut fonctionner pour vous ?

Compétence technique

Vous serez prêt lorsque vous aurez fait cette seule chose. N'est-ce pas encourageant de le savoir !

Prenez vos compétences existantes, ajoutez-y de la couture créative et lancez-vous !

Compétences interpersonnelles

Pouvez-vous équilibrer les journées solitaires avec les journées remplies de foule ?

Prenez vos compétences existantes, ajoutez-y une socialisation créative et lancez-vous !

Compétences en affaires

Devenez bon au fur et à mesure !

Prenez vos compétences existantes, ajoutez-y des ressources créatives et lancez-vous !

ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Prêt à découvrir les 3 façons d'évaluer si une entreprise de retouches et de couture à domicile peut fonctionner pour vous ?

Compétence technique

Il n'y a aucun problème à ce que vous ne soyez pas sûr de vos compétences lorsque vous commencez à lire cette section. Lorsque vous aurez fini de lire, vous saurez exactement quoi faire et comment le faire.

QUE FAIRE : Commencez par vous avouer que vous êtes rouillée, car cela fait peut-être longtemps que vous n'avez pas cousu. Assurez-vous également que vous aimez toujours coudre en général et que vous avez vraiment hâte de recommencer.

Si vous êtes un couturier hors pair et que vous avez suivi le rythme de vos progrès, attendez-vous à vraiment apprécier cette section d'évaluation des compétences.

Regardez n'importe laquelle de mes vidéos Alterations by Phyllis sur YouTube. Attendez-vous à en trouver environ 45 à tout moment, toutes gratuites, dans la playlist intitulée : Démarrer une entreprise d'altérations. Si vous pouvez accomplir trois des tâches présentées dans cette playlist, vous êtes probablement prêt.

N'est-ce pas encourageant de le savoir !

[Chaîne YouTube](#)

COMMENT FAIRE : Les ourlets des pantalons seront probablement votre plus gros volume. Commencez par tout ce qui concerne les ourlets. Viennent ensuite les tailles des pantalons. Viennent ensuite les vestes de costume pour hommes et les tenues de soirée. Oh-oh – votre cœur a-t-il fait un bond à cause de ces deux dernières catégories ? Vous n'êtes pas sûr de vos compétences dans ce domaine ? Alors prenez le temps de les apprendre.

Cela implique de trouver des vêtements pour s'entraîner. Soyez créatif et trouvez ces articles dans les greniers, les entrepôts, les magasins Goodwill à bas prix.

Fixez-vous un calendrier et un objectif à atteindre pour devenir un as de la couture. Si vous êtes rouillé, accordez-vous un bon mois de pratique assidue. Cela signifie que 2 à 3 fois par semaine, essayez quelque chose inspiré par mes vidéos.

Pendant que vous faites cela, assurez-vous de tenir un journal du temps qu'il vous faut actuellement pour effectuer ces tâches afin que lorsque vous arriviez à la section sur combien d'argent puis-je gagner, vous puissiez facilement le déterminer.

Cela vous semble décourageant de devoir attendre pour commencer à vous perfectionner ? J'ai de bonnes nouvelles !

Pendant que vous vous entraînez, vous pouvez toujours vous lancer et vous spécialiser dans des tâches que vous maîtrisez. Vous ne savez pas exactement de quoi il s'agit ? Encore une fois, concentrez-vous sur les ourlets, en particulier les ourlets de jeans. Si vous pouvez faire un ourlet de jean ordinaire ainsi que l'ourlet de jean européen/original/difficile, et que vous avez la machine pour

alors vous êtes en affaires ! N'oubliez pas de consulter ma vidéo gratuite « Ourlet invisible sur votre machine à coudre domestique ».

Si vous ne savez pas par où commencer à vous entraîner, faites-le sur les ourlets et les tailles de pantalons – alors vous êtes prêt à commencer à faire savoir que vous êtes spécialisé dans ces travaux.

Parlons d'autres spécialités de couture que vous pratiquez déjà ou que vous souhaiteriez pratiquer.

Vous possédez déjà une machine à broder ? Et si vous proposiez des services de broderie et de monogramme ?

Participez-vous aux foires artisanales, notamment pendant les vacances ? Si c'est le cas, vous pourriez passer l'été à vous reposer, si les retouches sont lentes, vous vous préparez à vendre vos produits artisanaux et à participer à plusieurs foires.

Avez-vous un talent pour écrire des modèles ou aimeriez-vous le faire ? Les gens raffolent des articles de bricolage et vous pourriez envisager d'ouvrir une boutique Etsy ou un autre type de site en ligne pour les créateurs vendant des modèles et des kits.

Vous aimez particulièrement coudre des vêtements pour enfants ? Vous savez déjà qu'il existe un marché important pour les vêtements et accessoires pour enfants.

EN BREF QUOI/COMMENT : Évaluez tous les types de couture que vous aimez faire et qui s'associent aux retouches. Le besoin de retouches attirera les clients bien avant ces autres types de

la couture mentionnée ci-dessus, mais une fois que les gens verront votre gamme de talents, vous convertirez également vos clients de retouches en acheteurs de vos objets artisanaux.

Prenez vos compétences existantes, ajoutez-y de la couture créative et lancez-vous !

Compétences interpersonnelles

D'innombrables personnes viendront chez vous une fois que vous aurez décidé de faire cela et de prendre des mesures pour que tout cela se mette en place.

Etes-vous sûr de posséder la confiance en vous-même nécessaire pour faire face à tous les types de personnalité ? Parce que vous devrez faire preuve d'un sens des affaires et d'une compassion authentique en même temps, à tout moment.

QUE FAIRE : Soyez honnête avec vous-même et pensez aux types de personnalités qui vous poussent à bout, puis imaginez comment vous allez faire prendre conscience de ces situations et gérer tout le monde avec douceur.

COMMENT FAIRE : Soyez la soie. Soyez lisse. Et soyez lisse comme l'acier aussi, car c'est le business. Vous n'êtes pas seulement un
une gentille dame (ou un gentil garçon) qui passe ses heures creuses à coudre pour avoir quelque chose à faire. Je mentionne cela parce que parfois les gens oublient, lorsqu'ils sont à la maison, qu'il s'agit d'une activité professionnelle.

Avez-vous déjà pensé à ce que ce serait de ne jamais travailler deux jours de la même façon ? Cela semble idyllique, mais parfois ce n'est pas le cas.

Parfois, vous aimeriez que ce soit prévisible comme un travail normal. D'autres jours, vous êtes tellement reconnaissant de ne pas travailler pour le rêve de quelqu'un d'autre loin de chez vous. Certains jours, vous ne voyez personne et vous faites tourner des machines toute la journée. Ces jours sont propices à beaucoup d'introspection et au zen de la couture. Mais une journée entière ou plusieurs journées comme celle-là en plein hiver peuvent être trop solitaires pour certains. Vous devez savoir qui vous êtes et ce que votre tempérament tolère.

Avez-vous déjà pensé à ce que cela représenterait d'avoir des gens qui entrent et sortent toute la journée sans avoir la possibilité de coudre ? Seriez-vous capable de concilier toutes sortes de personnalités et leurs besoins ? Ces jours sont parfaits pour profiter de la magnificence de la connexion avec les autres – votre objectif principal en fait – et pour vous épanouir en sachant que vous avez rendu la journée de quelqu'un d'autre plus belle qu'elle n'aurait pu l'être autrement.

EN BREF QUOI/COMMENT : Si vous parvenez à équilibrer ces deux mondes de la solitude et de la foule, de l'acier des affaires et de la compassion réelle, et à prospérer, alors vous êtes prêt. Surtout si vous avez décidé que vous êtes en fin de compte responsable de toutes les situations.

Prenez vos compétences existantes, ajoutez-y une socialisation créative et lancez-vous !

Compétences en affaires

Vous n'êtes probablement pas un comptable, n'est-ce pas ? Ni un avocat ? Non, bien sûr que non, tu es un artiste technique. Personne

Il faut que vous soyez un diplômé en commerce. Personne n'a besoin que vous sachiez tout avant d'ouvrir ses portes.

QUE FAIRE : Si vous craignez de ne pas avoir le sens des affaires nécessaire pour gérer votre propre petite entreprise à domicile, la solution est d'acquérir des connaissances en affaires en cours de route.

COMMENT FAIRE : N'attendez pas pour suivre un cours de plus ou lire un livre de plus. Lisez-les et mettez-les en pratique pour réussir en affaires. Les ressources dont vous avez besoin sont à portée d'un ami, d'un membre de votre famille ou d'une recherche Google, le tout à faire étape par étape.

Au moment de construire les fondations de votre entreprise, il peut être tentant de tout mettre en place parfaitement avant même de recevoir un client. Je vous recommande de résister à cette tentation.

Bien sûr, vous voudrez suivre la section de création d'entreprise qui décrit tout dans l'ORDRE EXACT – mais la meilleure dynamique est obtenue en faisant déjà des affaires avec des clients et en apprenant au fur et à mesure.

EN BREF QUOI/COMMENT : Vous êtes tellement nécessaire au public que je vous encourage à ouvrir vos portes et à commencer à accueillir ces personnes, ces innombrables personnes, qui finiront par être parmi vos meilleurs professeurs dans cette vie. Vous tirerez autant de bénéfices de l'interaction avec elles qu'elles tireront de votre service de couture. Retenez bien mes mots, coudre pour les gens chez vous est le meilleur travail au monde !

Prenez vos compétences existantes, ajoutez des ressources créatives et lancez-vous !

ALTERATIONS BY PHYLLIS

with

DANCING FABRICS

THE 5 TOTAL PAGES

All about running your own alterations business from home!

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics –
Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

9 SOLID POLICY SUGGESTIONS

Why Having Them Is Best Practice

Why You Should Develop Your Own Based
On These Guidelines



LISTE DES PRÉSÉLECTIONNÉS

9 SUGGESTIONS POLITIQUES SOLIDES

Pourquoi les avoir est une bonne pratique

Pourquoi devriez-vous développer le vôtre en vous basant sur ces éléments

Lignes directrices

Personne ne dit que vous devez les avoir. Parfois, l'idée de politiques ressemble à un ensemble de règles. Ce ne sont pas vraiment des « règles » en soi ; ce sont en fait des stratégies à suivre lorsque vous vous trouvez dans certaines situations. Ce sont des mesures préventives à garder à l'esprit – car ce n'est pas « si » des situations se produisent qui nécessitent une réponse rapide, mais « quand » des situations se produiront – car elles... se produiront...

C'est un art d'être amical et ludique avec les clients tout en étant totalement aux commandes.

1. Paiement. Sachez comment vous souhaitez gérer le paiement. Soyez ferme sur ce point.
2. Allez-vous prendre des rendez-vous ou autoriser les visites sans rendez-vous ?
3. Refaire. Comment allez-vous gérer les demandes de refaire ?
à faire ?

4. Accrocs dans les tissus transparents, comme les robes de soirée.

5. Responsabilité de se présenter au 2ème essayage.

6. Politique en matière de chaussures.

7. Ayez une politique de comportement en tête. C'est vrai, vous avez bien lu.

8. Lorsque vous faites une erreur, que faites-vous ?

9. Travaux urgents, frais d'urgence, responsabilité du client pour le dépôt et le ramassage en temps opportun.

1. **Païement.** Sachez comment vous voulez gérer le paiement, surtout si quelqu'un a oublié d'apporter de l'argent. Rappelez-vous simplement que vous méritez d'être payé comme n'importe quel magasin physique qui ne permettrait jamais à quelqu'un de sortir un produit du magasin et de revenir plus tard avec le paiement. Gardez bien à l'esprit la manière dont vous gérerez les inconnus, les amis et la famille en matière de paiement.

J'ai constaté que le fait de verser environ la moitié du montant à l'avance incite le client à s'investir dans le travail et constitue la magie qui le ramène dans un délai raisonnable pour récupérer et payer le reste.

2. **La ponctualité des rendez-vous.** Décidez si votre aménagement à domicile peut accueillir des clients qui viennent comme dans un magasin ou si vous devez prendre des rendez-vous. Les deux solutions sont valables. Je dois travailler sur rendez-vous en raison de mon petit espace, car je ne peux pas avoir de foule qui attend (ou qui déambule) dans ma maison et il est donc plus pratique de savoir qui va et vient et quand.

Mais de plus en plus, le monde a du mal à prendre un rendez-vous supplémentaire dans une vie pourtant bien remplie.

Cependant, vous devez savoir jusqu'à quel point vous pouvez être flexible sur ce sujet.

3. **Refaire.** Comment allez-vous gérer les demandes de refaire ? Lorsque votre travail est excellent, il est très rare qu'on vous demande de refaire. Lorsque c'est clairement de votre faute, vous le faites bien sûr avec gentillesse. Lorsque la demande est fantaisiste, par exemple : « Je me demande si nous pouvons agrandir cela d'un quart de pouce supplémentaire », je vous suggère alors d'accepter gracieusement et de faire valoir que des frais seront facturés.

Je le répète particulièrement lorsqu'il s'agit de demandes fantaisistes d'ajustement de la taille sur les vêtements, car notre taille est la partie la plus changeante de notre corps. Que vous soyez d'accord ou non avec cette politique, mon meilleur conseil est de savoir exactement ce que vous voulez et d'être en mesure d'énoncer clairement et en toute confiance quelle est votre politique.

4. **Accrocs dans les tissus transparents, comme les robes de soirée.** Mon meilleur conseil est de faire signer le bon de travail par les clients, indiquant que vous n'êtes pas responsable des accrocs dans les tissus transparents. Vous serez très heureux si vous avez mis en place cette politique, car je trouve que c'est la magie qui fait qu'il n'y a même pas d'accrocs ! Ces robes passent par des épreuves difficiles pour être modifiées, et il y a de nombreuses chances que des accrocs se produisent, même avec la plus grande prudence. Un client peut faire un accroc dans un tissu transparent simplement en l'essayant, en plantant un talon dans le tissu qui traîne. Couvrez-vous ou non, c'est à vous de décider ce que vous en pensez.

5. **Responsabilité de se présenter aux essayages.** Lorsque vous estimez, lors de la première consultation, le nombre d'essayages nécessaires pour un vêtement, cela permet au client de savoir à quel point vous êtes compétent et compétent, et qu'il doit se montrer responsable de se présenter aux rendez-vous supplémentaires.

6. **Politique relative aux chaussures.** Combien de fois un client a-t-il oublié ses chaussures et a-t-il dit : « Oh, ce n'est pas grave ! » J'ai souvent entendu cette déclaration. Je leur fais signer une décharge de responsabilité pour les déceptions liées à la longueur de l'ourlet lorsqu'ils n'ont pas apporté les chaussures appropriées. S'ils portent des chaussures plates, c'est une autre histoire. Lorsque vous montrez à quel point vous êtes intéressé par la plupart

résultat parfait possible pour un client, cette personne le remarque et devient votre client fidèle.

7. **Ayez en tête une politique de comportement.** C'est vrai, vous avez bien lu. Il y a de fortes chances que vous soyez confronté à un moment ou à un autre à des problèmes de comportement tels que la colère, le dégoût, la tromperie, etc. La candidate la plus susceptible de faire ce type de compromis comportemental sera la future mariée. Entraînez-vous et sachez dans votre esprit jusqu'à quel point vous vous autoriserez des écarts de conduite, en vous rappelant que vous avez le droit de mettre fin à un emploi à tout moment - comme eux - pendant le travail. Mais pas sans paiement jusqu'au moment de la rupture de la relation. Vous savez déjà, ou apprendrez bientôt, comment lire les gens et savoir avec qui il sera plus difficile de traiter que d'autres. Soyez simplement préparé. N'ayez pas peur ou ne craignez personne, sachez simplement qui vous êtes et que le client et vous pouvez avoir raison en même temps, que vous pouvez avoir tort et que le client peut certainement avoir tort.

8. **Lorsque vous faites une erreur,** sachez à l'avance comment vous allez gérer la situation. Je parie que cela ne vous arrivera jamais. Si cela vous arrive, vous vous sentirez mal, bien sûr, et vous devrez dédommager le client. De plus, vous devrez vous débrouiller seul, car chaque situation unique nécessitera une solution unique. Cependant, ayez une politique en place concernant le droit de concevoir une solution créative, si vous pensez qu'il y en a une. Si c'est en fait la faute du client et que vous ne voulez pas vous battre, vous devrez accepter ce que vous êtes prêt à faire... et vivre avec.

Parce que vous allez le vivre et que cela pourrait faire une belle histoire à raconter plus tard, croyez-le ou non.

9. Travaux urgents, frais d'urgence, responsabilité du client pour le dépôt et la récupération en temps opportun dans une situation d'urgence. J'adore les travaux urgents. J'aime aider, j'aime percevoir les frais d'urgence et j'aime sauver la situation. Décidez si vous allez ou non être le spécialiste des modifications de travaux urgents. Je suis le seul à accepter les travaux urgents dans ma région. Je m'assure simplement d'être toujours au courant des choses non urgentes afin de pouvoir m'occuper de la vraie situation urgente. Décidez si vous souhaitez offrir des services urgents et obtenir tout l'argent à l'avance en espèces, c'est mon meilleur conseil.

Maintenant que vous avez pris en compte toutes ces directives politiques, je peux vous assurer en toute confiance que vous rencontrerez peu de problèmes. C'est parce que vous inspirerez confiance à vos clients. Croyez-moi, vous savez ce que vous faites, vous êtes responsable et vous faites un excellent travail. Élaborez vos propres politiques, rassemblez des adeptes et devenez une icône du secteur.

Quel héritage de broderie vous allez créer ! Bonne chance !

ALTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
THE 5 TOTAL PACK

All about running your own alterations business from home!

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics –
Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

Tools of the Trade



LISTE DES PRÉSÉLECTIONNÉS

OUTILS DU MÉTIER POUR UNE ENTREPRISE DE TRANSFORMATIONS À DOMICILE
RÉUSSIE !

• Machine à coudre qui gère l'épaisseur des ourlets de jeans • Meuble ou table pour machine à coudre • Chaise de bureau • Table à repasser • Fer • Surface de coupe (j'utilise la table de la salle à manger) • Manuels d'équipement (à conserver à proximité ou n'oubliez pas où ils se trouvent) • Espace de rangement pour les vêtements • Cintres • Règle • Ruban à mesurer • Broches – broches droites • Épingles – épingles de sûreté • Trousse à outils – machine à coudre (à garder à proximité)	• Découreur • Ciseaux/cisailles • Ciseaux à cranter • Pincettes ou petits ciseaux • Bobines de fils colorés • Bobines de fils colorés • Boîte Craie de tailleur • Corbeille à papier • Calendrier de rendez-vous • Ordinateur pour la comptabilité, la liste des clients, les médias sociaux, etc. • Carnet de reçus ou facturation en ligne • - Stylos • Téléphone et messagerie • Rangement pour divers objets, par exemple ruban d'ourlet, entoilage, boutons, crochets et œillets, fermetures à glissière, tissu de patch, etc. • Miroir sur toute la longueur du sol
---	---

J'adore commander mes fournitures chez Wawak à New York. Vous recevez un catalogue mensuel de centaines de fournitures à des prix de gros, et même les commandes minimales sont proposées à des prix réduits. J'achèterais ces fournitures localement, mais rien ne se compare aux frais d'expédition minimes voire gratuits, à son prix abordable, à son arrivée ultra rapide et à la livraison de plus de produits que vous n'en aurez jamais besoin !

Voici une liste de souhaits de tous les beaux outils du métier que vous espérez avoir un jour !

• Machine à coudre qui gère l'épaisseur des ourlets de jeans • Machine à coudre pour les poids légers et moyens + boutonnière • Surjeteuse de table à 4 bobines • Table d'ourleur invisible (peu cher via des points de vente comme Overstock.com) • Machine à broder, type domestique pour les monogrammes et les travaux personnalisés • Machine à coudre électrique industrielle/commerciale (pour volume de couture sous contrat) • Chaises de bureau • Table à repasser • Fers (un à portée de main pour quand l'autre tombe en panne) • Surfaces de coupe • Manuels d'équipement (savoir où ils se trouvent et les garder à proximité) • Zones de rangement, 1 pour les travaux non terminés et 1 pour les travaux terminés • Cintres • Règles, différentes tailles • Rubans à mesurer • Broches – droites	• Goupilles de sécurité • Kits de machines-outils (à garder à proximité) • Découseurs • Cisailles de coupe • Ciseaux à cranter • Pincettes ou petits ciseaux • Bobines de fils colorés • Bobines de fils colorés • Boîte à craie de tailleur • Corbeille à papier • Calendrier de rendez-vous • Ordinateur pour la comptabilité, la liste des clients, etc. • Carnet de reçus ou facturation en ligne • Stylos • Lignes fixes ou 1 smartphone + messagerie • Zones de stockage pour divers, par exemple ruban d'ourlet, entoilage, boutons, chutes, etc. • Pressage du jambon • Planche à repasser pliable (pour manches et jambes de pantalon) • Sacs à vêtements en plastique • Miroir sur pied • Collection de boutons, ourlets, fermetures à glissière, bordures de couture, boutons-pression, crochets et œillets, vos articles préférés
---	--

A*ALTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
TH5 TOTAL P4cmq5

All about running your own alterations business from home!

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics

Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

So Easy

You **Won't** Believe It!

One-Page

Business Plan

Why You **Need** It – Why It Can Be Short & Sweet



LISTE DES PRÉSÉLECTIONNÉS

Incluez quelques éléments sur les éléments ci-dessous dans votre plan d'affaires et vous aurez terminé en un rien de temps avec la satisfaction d'avoir établi un cadre solide dans votre esprit et sur papier concernant l'entreprise de vos rêves.

Proposition de prestations

Marché cible

Concours de zone

Besoin de fonds?

Lieux de vente

Budget et objectifs de vente

Repères

Équipe

Tellement facile

Vous n'allez pas le croire !

Une page
Plan d'affaires

Pourquoi vous en avez besoin – Pourquoi cela peut être court et simple

Un plan d'affaires court et simple d'une page vous aidera à rester concentré et à vous aider à vous sentir moins dépassé. Car soyons honnêtes : créer sa propre entreprise est une aventure passionnante, mais elle peut aussi paralyser une personne et la faire hésiter si certains détails sont perçus comme moins amusants que d'autres. C'est la réalité. Souvent, selon le type de personne que vous êtes, rédiger un plan d'affaires peut sembler fastidieux.

Cependant, je vous promets que cet exercice sera une expérience amusante, voire même une véritable joie, pour que vous puissiez voir sur une page comment vous donnez vie à cette fantastique petite entreprise que vous créez.

En fait, il me faudra plus d'une page pour parler de votre plan d'affaires d'une page – il sera tellement court et concis.

Alors, commençons !

J'ai inventé un mot pour affiner les vêtements des gens : « slimify ». Mes clients adorent ce terme. Réduisons votre business plan à une page de la manière suivante.

QUE FAIRE : Suivez ces directives et à la fin de cet exercice, vous en saurez plus sur vous-même qu'au début !

COMMENT FAIRE : Ouvrez un document ou prenez du papier ligné et créez les titres fins suivants suivis d'une courte phrase :

Proposition d'avantages Une phrase qui décrit l'avantage ou la valeur que vous prévoyez d'apporter à vos clients. Vous cherchez à résoudre un problème pour les autres – énoncez-le ici.

Par exemple, voici le mien (également placé bien en évidence en haut de mon site Web) :

« Alterations by Phyllis apporte une expertise transformatrice en matière de retouches aux particuliers et aux entreprises de retouches. »

Cette déclaration a du sens car je sers ma communauté locale et toute personne dans le monde qui souhaite démarrer une entreprise de retouches et de couture à domicile.

Le vôtre pourrait être :

« Je propose une large gamme de solutions de retouches pour hommes, femmes et enfants, y compris le monogramme et la broderie. »

« [Votre nom d'entreprise] est spécialisé dans les tenues de mariée et de soirée, y compris les produits spéciaux fabriqués à la main pour les mariés. »

« Je suis la reine du jean et je travaille sur tout ce qui concerne le denim et les équipements de plein air. »

« Aucun travail n'est trop petit ou trop grand lorsqu'il s'agit d'apporter des changements à ma communauté locale. »

« Nous offrons à notre communauté locale une large gamme de services de retouches et une partie des bénéfices est reversée à [une cause, une œuvre caritative] ».

« Notre équipe évite aux gens de tomber en morceaux grâce à nos nombreux services de retouches et de couture. »

Vous voyez comment cette phrase identifie le besoin du marché et votre solution de résolution de problèmes.

Marché cible Cela peut sembler difficile au début, car vous voulez que ce soit tout le monde. Vous avez l'impression que cela devrait être le cas pour tout le monde, car vous êtes tellement conscient de la nécessité pour les gens d'agir de manière proactive et de devenir « verts » en renouvelant toute leur garde-robe.

Ce souhait est tout à fait compréhensible. Cependant, avec le temps, vous comprendrez la sagesse de définir un marché cible, en particulier

Vous accumulez les rencontres nombreuses et variées avec des gens, et vous commencerez à voir qui vous aimez voir et qui moins.

Il est juste de définir qui vous préférez voir.

Voici mon marché cible :

« Mon client idéal est un homme ou une femme, âgé de 28 à 68 ans, reconnaissant, prêt à dépenser de l'argent pour l'entretien des vêtements, se permet de profiter de l'expérience, se montre heureux du résultat, a le sens de l'humour, revient dans le futur et recommande. »

Concurrence régionale Devinez quoi ! Tout le monde a de la concurrence.

La concurrence est bonne, bonne, bonne. Cela signifie que vous n'êtes pas le seul à le faire, vous n'avez donc pas à convaincre votre marché autant que si vous étiez un nouveau service que personne ne comprend encore. Tout le monde comprend que c'est littéralement tomber en morceaux, et la plupart des gens ont une haute estime pour la couturière. C'est ici que vous énumérez simplement les autres personnes que vous connaissez ET comment vous présenterez une meilleure opportunité aux clients que ce qu'ils sont capables de faire.

Voici le mien :

« Ma plus grande concurrence dans la région est constituée de deux établissements de nettoyage à sec réputés, dont l'un dispose d'une couturière sur place. Mon entreprise présente la meilleure alternative en raison de mon joli studio,

« Ma politique de rendez-vous uniquement pour des consultations privées et personnalisées s'adresse aux clients qui souhaitent fréquenter les petites entreprises et parce que j'offre un service d'urgence et le jour même incroyable que les autres ne proposent pas. »

Besoin de fonds ? Même si vous possédez la plupart des éléments de la liste des outils de base et de la liste de souhaits, il est probable que vous ayez besoin d'une certaine somme d'argent pour commencer. C'est ici que vous énoncez vos besoins. Si vous avez de nombreux besoins financiers, faites-vous plaisir et limitez-vous autant que possible à une seule phrase.

Voici le mien au début :

« J'ai besoin de X dollars pour un programme de création de site Web pour me construire et m'entretenir moi-même et une deuxième machine à coudre qui gère les coutures lourdes comme les jeans. »

Lieux de vente Si vous effectuez uniquement des retouches pour votre communauté locale, votre lieu de vente est votre communauté locale. Dans mon cas, je vends des programmes en ligne et propose des retouches à ma communauté locale. Cela signifie que j'ai 2 lieux de vente.

Indiquez simplement quels sont vos objectifs de départ et, si vous le souhaitez, expliquez en détail ce vers quoi ils vont s'étendre, le tout en une seule phrase, du mieux que vous pouvez.

Voici le mien actuellement :

« Je sers ma communauté locale avec des retouches et de la couture personnalisée, je vends des tutoriels de retouches en ligne, je vends des programmes de création d'entreprise de retouches en ligne et une énorme chaîne YouTube. » (4 lieux)

Budget et objectifs de vente Ouah ! Comment êtes-vous censé connaître la réponse à cette question au début ? Ne laissez pas l'anxiété à ce sujet vous submerger. Les détails ne sont pas nécessaires le premier jour où vous établissez les grandes lignes de votre plan d'affaires. Tout peut être étoffé plus tard. Pour commencer, essayez d'expliquer en termes généraux quels sont votre budget et vos objectifs de vente. Vous ne savez pas combien cela va réellement vous coûter pour gérer votre entreprise à ce stade, et encore moins vos objectifs de vente. Vous pouvez simplement indiquer ici vos objectifs de revenus tels qu'ils ont été définis dans la section Combien d'argent puis-je gagner ? et en rester là pour l'instant.

Si vous êtes doué pour ce genre de planification, alors exposez-le fièrement ici avec des graphiques et tout ce à quoi vous pouvez penser.

Repères Quels ont été vos progrès jusqu'à présent et où voyez-vous votre entreprise aller dans les semaines/mois/années à venir ?

Voici le mien alors que je planifie ma retraite :

« Après 10 ans de services de rénovation à domicile dans cette communauté locale particulière, j'ai atteint mes objectifs d'une clientèle locale stable, d'une sensibilisation mondiale réussie en enseignant les rénovations et la façon de démarrer une entreprise à domicile, avec des plans de retraite pour

« réduire progressivement les services d'aménagement des collectivités locales et augmenter les activités génératrices de revenus passifs au cours des cinq prochaines années. »

Équipe Si vous envisagez de former un duo ou une équipe de retouches féroces, c'est ici qu'il faut indiquer qui sont vos partenaires commerciaux. Expliquez pourquoi vous, seul ou en groupe, êtes la ou les personnes les mieux placées pour faire de votre entreprise un véritable succès.

Sur la page suivante, vous pouvez voir par vous-même la distillation de tous mes exemples sur une seule page et comment une page aussi propre et simple peut apporter un sourire de satisfaction pour un travail bien fait.

Votre plan d'affaires ne doit pas contenir plus d'informations que cela, à moins que vous ne souhaitiez tout planifier en fonction de vos désirs. C'est à vous de juger ce que vous devez voir sur votre plan d'affaires, mais évitez de vous laisser submerger par les événements. Je dis cela en raison de ce qui a été conseillé dans la section Évaluation des compétences : faites ces choses en cours de route pendant que vous faites et êtes activement l'entreprise de vos rêves !

Ci-après, vous trouverez mon plan d'affaires résumé en deux pages:

Modifications par Phyllis Business Plan

Proposition d'avantages « Alterations by Phyllis, apportant une expertise transformatrice en matière de retouches aux particuliers et aux entreprises de retouches. »

Marché cible « Mon client idéal est un homme ou une femme, âgé de 28 à 68 ans, reconnaissant, prêt à dépenser de l'argent pour l'entretien de ses vêtements, s'autorise à profiter de l'expérience, se montre heureux du résultat, a le sens de l'humour, revient dans le futur et recommande. »

Concours régional « Mon plus grand concurrent régional est constitué de deux établissements de nettoyage à sec de premier plan, dont l'un dispose d'une couturière sur place. Mon entreprise représente la meilleure alternative en raison de mon joli studio, de ma politique de rendez-vous uniquement pour des consultations privées et personnalisées, de mon attrait pour les clients qui souhaitent fréquenter les petites entreprises et parce que j'offre un service d'urgence et le jour même incroyable que les autres ne proposent pas.

Besoin de fonds ? « J'ai besoin de X dollars pour un programme de création de site Web afin de le construire et de l'entretenir moi-même, ainsi que pour une deuxième machine à coudre capable de réaliser des travaux de couture intensifs comme des jeans. »

Lieux de vente « Je sers ma communauté locale avec des retouches et de la couture sur mesure, je vends des tutoriels de retouches en ligne, je vends des programmes de création d'entreprise de retouches en ligne et je gère une boutique Etsy.

Budget et objectifs de vente Je vous laisse imaginer quels sont les miens !

Références « Après 10 ans de services de rénovation à domicile dans cette communauté locale particulière, j'ai atteint mes objectifs d'une clientèle locale stable, d'une sensibilisation mondiale réussie en enseignant les rénovations et la façon de démarrer une entreprise à domicile, avec des plans de retraite pour réduire les services de rénovation communautaires locaux et augmenter les activités de revenus passifs au cours des 5 prochaines années.

Équipe Pas de projet d'équipe ou de partenariat pour le moment. Moi, moi-même et moi sommes la personne la mieux placée pour ce projet car je suis une couturière super-héros !

ALTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
TH & TOTAL PAC / <A45

All about running *your own alterations business from home!*

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics –

Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

Bookkeeping, Income Taxes & Sales Tax
PLUS

How To Invoice, Handle Down Payment
& Final Payment

BONUS

How To Organize The Client Clothing Closet



Comment gérer avec succès une entreprise de retouches à domicile

LISTE DES PRÉSÉLECTIONNÉS

Comptabilité, impôt sur le revenu et taxe de vente

PLUS

Comment facturer, gérer l'acompte et le paiement final

PRIME

Comment organiser la garde-robe du client

Comment organiser la garde-robe du client

Essayez mon système simple, puis développez le vôtre à partir de ces directives.

Facturation, acompte et paiement final

C'est ainsi que vous collectez l'argent et en gardez la trace.

Comptabilité, impôt sur le revenu et taxe de vente

Oh joie ! Le percepteur arrive. Laissez-moi vous montrer comment éliminer l'anxiété liée à la déclaration d'impôts et la fierté de gagner beaucoup d'argent grâce à cette fabuleuse entreprise que vous avez créée !

Comment organiser la garde-robe du client

Merveilleux ! Votre première cliente est en train de se changer et de sortir de la salle de change. Comment allez-vous documenter ce qui doit être fait et les frais associés ? La réponse est simple : une simple facture, dont vous trouverez un exemple sur la page suivante.

Tout ce que je suggère à partir de ce point n'est qu'une ligne directrice, et vous serez inspiré pour copier ce système ou concevoir votre propre propre.

Une fois que vous avez noté sur la facture tout ce que vous devez faire pour le travail, reçu l'acompte et répété au client ce qui doit être fait pour vous assurer que vous êtes tous les deux sur la même longueur d'onde, demandez au client de prendre une photo de la facture avec un smartphone pour servir de reçu.

Croyez-moi –

le client ne regardera ni ne comprendra jamais le reçu, donc répéter est la meilleure pratique.

Ensuite, une fois que le client est parti, j'attache cette facture au vêtement. Je le fais en perçant un trou près du haut et en le glissant autour du col du cintre.

Avant de le ranger dans le placard, j'ajoute le nom du client, l'article à modifier et la date d'échéance à une liste courante qui sert de feuille de triche de référence rapide. Je numérote chaque nom dans l'ordre dans lequel

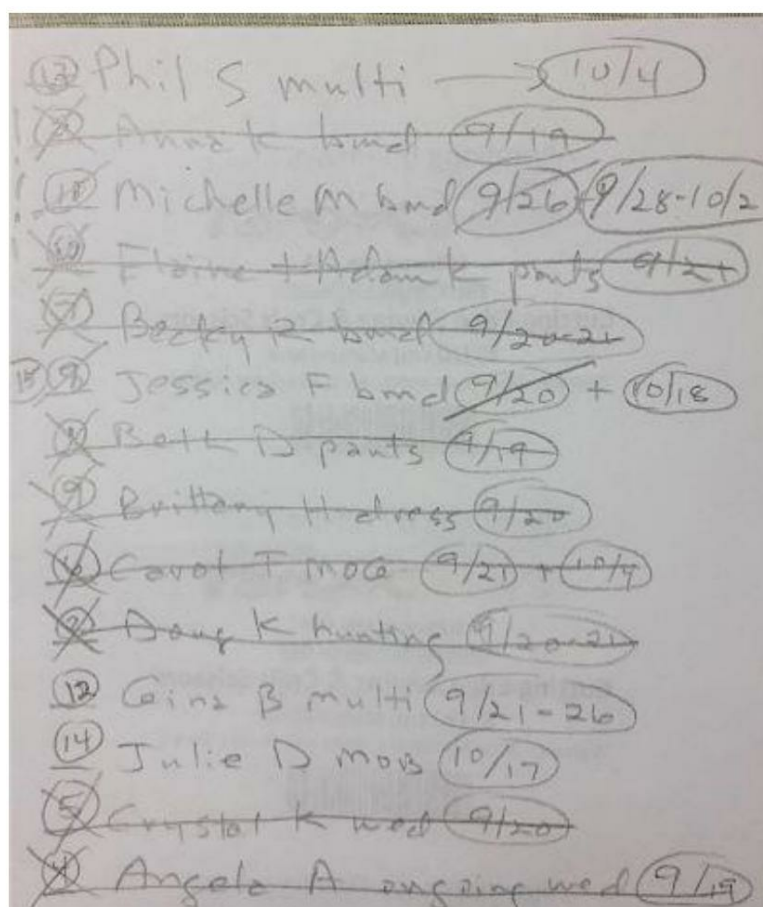
le travail doit être fait selon la date prévue. Si je perds la feuille de triche, ce n'est pas grave car les articles sont dans le placard avec

factures jointes. Cependant, la liste est particulièrement pratique pour une référence rapide que j'aime vérifier lorsque les travaux sont terminés.

Facturation, acompte et paiement final

Voici donc à quoi ressemblent la facture et l'aide-mémoire que vous pouvez remplir à la main ou générer par ordinateur :

Exemple d'aide-mémoire de référence rapide griffonné sur du papier brouillon



Comment gérer avec succès une entreprise de retouches à domicile

NOM DE L'ENTREPRISE / Adresse / Téléphone

Date 29/02/16		Facture n° 0001 (facultatif)	
DATE D'ÉCHÉANCE:			
DATE DE MONTAGE :			
Nom du client			
Numéro de téléphone			
Montant de l'acompte			
100,00 \$			
Quantité	Description	Prix Chaque	Montant
3	Ourlets de pantalon*	18 \$	54 \$
1	Manteau de costume à manches courtes		55 \$
1	Robe de demoiselle d'honneur, raccourcir l'ourlet. Coupez 5 pouces maintenant, ne faites pas encore d'ourlet, évaluez la longueur lors de l'essayage.**		75 \$
	*Je n'ai pas apporté de chaussures **Non responsable des accrocs dans le tissu transparent		
Sous-total des modifications			184,00 \$
Taxe de vente			13,11 \$
TOTAL DES EMPLOIS			197,11 \$
Moins d'acompte			(100,00)
Montant TOTAL dû au moment du retrait			97,11 \$

Une fois les travaux terminés, je les accroche dans le placard « finis » ou, s'ils se trouvent dans le même placard que les articles non finis, j'accroche le col du cintre des articles finis à l'envers sur le poteau de suspension afin de pouvoir identifier rapidement ce qui est terminé et ce qui ne l'est pas.

En raison de la façon dont mon espace est aménagé, il n'est pas pratique d'avoir l'ordinateur portable à mes côtés pendant l'essayage des clients, donc je remplis la facture à la main. Cependant, vous trouverez peut-être préférable d'avoir votre ordinateur portable ou votre tablette à proximité, en particulier pour la commodité des lecteurs de cartes de crédit.

À la fin de la journée ou de la semaine, essayez de ne pas laisser passer trop de temps : il est temps d'enregistrer les factures, que ce soit dans un grand livre traditionnel, un système de facturation et de comptabilité en ligne, un système de votre propre conception ou toute combinaison de ceux-ci.

Actuellement, j'utilise la version gratuite de Wave en ligne. Je ne l'utilise pas pleinement, mais je l'utilise pour me connecter à tous mes comptes bancaires et à PayPal afin de pouvoir voir les transactions d'argent entrant et sortant. Je pourrais facturer avec Wave mais, encore une fois, j'ai l'habitude d'utiliser la simple facture papier et d'enregistrer chaque facture manuellement à un moment opportun, soit comme indiqué ci-dessous, soit dans une feuille de calcul :

Date	Numéro de facture	Nom du client	Montant	Taxe de vente
------	-------------------	---------------	---------	---------------

Donc, en utilisant l'exemple de la page précédente, ainsi que d'autres entrées fictives, cela ressemblerait à ceci :

Semaine du : _____ au _____

Date	Numéro de facture (facultatif)	Client Nom	Vers le bas Paiement	Total Montant Payé	Ventes Impôt (MN)
29/02/16	00541	Leur Noms	100,00 \$	197,11 \$	13,11 \$
29/02/16	00542	Son nom	45,00 \$	89,00 \$	6,34 \$
02/03/16	00543	Son nom	15,00 \$	27,00 \$	1,92 \$
TOTAL				313,11 \$	21,37 \$

De cette façon, je sais combien mettre de côté pour la taxe de vente dans un compte d'épargne, tout en déposant le reste dans un compte courant d'entreprise.

Assurez-vous de collecter la taxe de vente, qui est une réalité dans la plupart des États.

N'oubliez pas de le faire pour ne pas finir par la payer sur vos revenus.

Maintenant, une bonne question se pose : en raison du système d'acompte, quand devez-vous enregistrer ? Devez-vous enregistrer deux fois pour chaque paiement, à la date de la transaction en laissant un espace vide jusqu'au paiement, ou utiliser la date du paiement final et enregistrer le total ? J'utilise la date de la transaction de dépôt d'origine, j'inscris l'acompte et je laisse le montant total payé vide jusqu'à ce que tout soit payé pour des raisons de simplicité. Vous devez utiliser le système d'enregistrement qui vous semble le plus logique, en enregistrant autant de colonnes d'informations que vous le souhaitez.

Assurez-vous également d'avoir mis en place des politiques fermes concernant l'acceptation des espèces, des chèques et des cartes de crédit.

Enfin, en ce qui concerne la comptabilité, faites en sorte que cette tâche administrative soit amusante et prenez plaisir à percevoir, ainsi qu'à payer, ce qui vous est dû, ce qui est dû et à mesurer la croissance de votre entreprise !

Comment gérer avec succès une entreprise de retouches à domicile

NOM DE L'ENTREPRISE / Adresse / Téléphone

Date DATE D'ÉCHÉANCE: DATE DE MONTAGE :		Facture n° 0001 (facultatif)	
Nom du client			
Numéro de téléphone			
Montant de l'acompte			
Quantité	Description	Prix Chaque	Montant
Sous-total des modifications			
Taxe de vente			
TOTAL DES EMPLOIS			
Moins d'acompte			
Montant TOTAL dû au moment du retrait			

Il s'agit d'un formulaire modifiable disponible pour téléchargement instantané en visitant ici : <https://drive.google.com/file/d/0BySRAogaTWzJR0dPUVhVNnFna2s/view?usp=sharing> Ne pas modifier dans Google Documents. Téléchargez d'abord, enregistrez sur l'ordinateur, ouvrez et modifiez si vous le souhaitez.

Comptabilité, impôt sur le revenu et taxe de vente

Payer ses impôts provoque un mélange émotionnel de crainte d'avoir fait les choses correctement et d'exaltation d'avoir été payé pour une année de plus. Voici comment maîtriser la peur et ressentir davantage d'exaltation.

Payez **la taxe de vente** avant le 15 février et vous êtes prêt à partir ! Notez-le sur votre calendrier car vous ne recevrez aucun rappel avant cette date. Si vous oubliez, vous recevrez un rappel après coup et vous serez soumis à une pénalité. Cependant, n'hésitez pas à payer en ligne, idéalement. Le site Web du département des recettes de votre État vous guidera assez facilement tout au long de la procédure. Soyez heureux d'avoir réussi à le faire. C'est vraiment une étape importante à franchir.

Payez **vos impôts sur le revenu et votre impôt d'État** tous les trimestres à partir de la deuxième année. Il est préférable de planifier ces dates, qui vous seront communiquées lorsque vous utiliserez un logiciel d'impôt tel que TurboTax, par exemple. Évitez de refuser de faire appel à l'aide d'un professionnel si vous avez l'impression que le logiciel d'impôt sur le revenu vous dépasse. Vous souhaitez peut-être engager un comptable dès le départ afin que la tâche des impôts ne soit pas si monstrueuse.

Si vous tenez des registres précis tout au long de l'année sur cette petite affaire simple de transformations dans votre maison, la période des impôts se déroulera sans problème. Si vous vivez des années difficiles lors de la préparation de la période des impôts, surmontez-les et tirez-en des leçons. Je mentionne cela parce que j'ai dû apprendre une certaine discipline.

Tenir des registres de qualité signifie conserver les reçus et suivre les dépenses liées à l'entreprise. Là encore, un programme en ligne, comme Wave (et il en existe bien d'autres), rend tout beaucoup plus facile. Vous vous souvenez de la section Évaluation des compétences qui recommandait d'acquérir des connaissances en affaires au fur et à mesure ? Cela signifie que vous, super-héros couturier, et si vous faites des erreurs en cours de route – devinez quoi – vous n'allez jamais être le seul à vivre cette expérience !

A'LTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
THE TOTAL PACKAGE

All about running your own alterations business from home!

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics

Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

Want To Sew At Home
Yet Don't Want People In Your Home?
Try These Alternatives



TRAVAILLER POUR DES PRESSINGS À SEC HORS SITE

Il existe une solution qui consiste à récupérer des tonnes de retouches de vêtements dans votre pressing local et à les ramener chez vous. Vous pourriez apprécier cette alternative comme un juste milieu entre le trafic dans votre maison et le fait d'être un spécialiste des retouches en entreprise. Le compromis est que le pressing exigera très probablement une réduction de 20 à 25 %. Si vous pouvez vivre avec une réduction de ce type, alors vous avez la liberté ultime si vous ne voulez pas traiter avec les clients en personne comme vous le feriez autrement.

Dans cette situation, vous devrez toutefois être vigilant quant à la communication avec le pressing, en particulier les instructions de retouches. La plupart du temps, vos instructions vous seront transmises par le biais d'étiquettes apposées sur les vêtements et rédigées par des employés de comptoir qui ne maîtrisent pas forcément le langage des retouches. Vous risquez de passer plus de temps que vous ne le souhaiteriez à clarifier avec les employés ou à appeler des clients anonymes pour leur demander ce qu'ils veulent. J'ai fait des retouches de cette façon pendant plusieurs années et j'ai vraiment aimé ça. Je dirai en un clin d'œil que vous pouvez lire entre les lignes – les propriétaires d'établissements de nettoyage à sec peuvent être extrêmement difficiles à gérer. Faites également confiance à votre instinct et assurez-vous d'être payé en temps voulu avec une comptabilité précise pour vous soutenir.

Le moment doit être opportun pour entrer en contact avec un établissement de nettoyage à sec ; il faut que ce soit au bon moment, soit lorsqu'ils sont suffisamment mécontents de l'égout actuel, soit lorsqu'ils perdent cette personne, soit lorsqu'ils commencent tout juste à envisager d'offrir le service.

Vous pourriez être « mis à l'essai » pendant un certain temps et devenir d'astreinte, puis un jour quelque chose change et vous vous retrouvez au sommet.

Il n'y a pas beaucoup de marge d'erreur dans ce scénario de modifications, surtout en ce qui concerne le respect des délais. Parfois, il suffit de faire une erreur et vous êtes dehors aussi soudainement que vous y étiez. Si cela vous arrive, souvenez-vous simplement de ce que j'ai indiqué à propos des propriétaires d'établissements de nettoyage à sec et passez à autre chose. De plus, ils ont tendance à être blasés par la peur que vous voliez leurs clients, et lorsque vous n'êtes pas un employé, il est facile de se débarrasser de vous. Ne le prenez pas personnellement et préparez-vous à cette éventualité potentielle avec d'autres sources de revenus et ayez d'autres plans en place. Je pourrais vous raconter une tonne d'histoires sur le travail à l'extérieur pour des nettoyeurs à sec en tant qu'entrepreneur indépendant... imaginez simplement que vous en recueillerez beaucoup si vous empruntez cette voie.

COUTURE À CONTRAT, TRAVAIL À LA PIÈCE ET PROTOTYPAGE

Il se peut que des entreprises locales vous contactent pour effectuer des travaux de couture à façon ou à la pièce. Cela signifie qu'elles ont un produit qui doit être cousu en masse. J'ai fait cela à la maison pendant un certain temps pour un entreprise de vêtements pour enfants. Ils ont fourni toutes les fournitures pendant que j'utilisais ma machine industrielle qui coud très vite. Au final, c'était une expérience formidable de fabriquer des choses aussi mignonnes pour les enfants, mais le salaire horaire n'était pas aussi bon que celui que je peux demander pour faire des retouches. Il fallait aller chercher et déposer, et parfois les délais étaient très exigeants. Je suis certainement contente d'avoir eu cette expérience. Vous pourriez être tentée de travailler sur place pour une entreprise utilisant leur

Matériel. Vous gagnerez rarement à l'heure ce que vous pourriez faire en faisant des retouches, mais cela peut valoir la peine d'acquérir de l'expérience. La raison pour laquelle ce fut une si bonne expérience pour moi de coudre d'innombrables pièces de vêtements pour enfants est que j'envisageais de le faire moi-même. Lorsque l'occasion s'est présentée de comprendre ce que cela impliquait, j'ai été très heureuse de découvrir le type d'énergie et d'investissement qu'une telle entreprise exigeait, et j'ai décidé que ce n'était pas pour moi à ce stade de ma vie.

Le prototypage, en revanche, peut générer de bons résultats.

Si vous possédez des compétences en modélisation, facturez toujours votre meilleur prix horaire pour traduire des designs. Un inventeur raisonnable comprend que le prototypage coûte plus cher par pièce que la production en masse. Si un client potentiel semble paranoïaque à l'idée que vous voliez son design et veut que vous signiez des contrats de non-concurrence de plusieurs pages ou quelque chose du genre, mon conseil est de refuser le travail. Le prototypage pour quelqu'un devrait être, à mon humble avis, une expérience amusante et gratifiante pour vous et le client, et cela n'inclut pas la pression des démarches simplifiées.

PARTIE 2

PARTIE 2 – Tout sur l'interaction avec le client :

J'ai vécu les difficultés suivantes pour que vous n'ayez pas à les vivre, et tant de victoires à espérer pour vous ! Voici quelques situations excellentes, voire juteuses, qui me sont arrivées et qui valent désormais de l'or pour moi de les partager avec vous

ALTERATIONS BY PHYLLIS
with
DANCING FABRICS
THE TOTAL PACKAGE

All about running your own alterations business from home!

Created by Phyllis Smith

Alterations by Phyllis with Dancing Fabrics

Stillwater, MN, USA

<http://www.alterationsbyphyllis.com/tutorials>

A Gold Mine of Personal Client Interaction
Stories Including
The Good, The Bad & The Ugly...
...but really, it's all good for the sake of learning!



INTRODUCTION

Que puis-je dire ? Je dois admettre qu'il y a eu des moments au début où j'attirais les pires clients.

Vous vous souvenez quand j'ai mentionné la loi de l'attraction plus tôt ?

Eh bien, en ne considérant pas cette loi avec plus de conscience et en laissant la peur de la crise économique de 2008 et de ses conséquences dicter mon comportement commercial, j'ai parfois choisi par erreur de traiter avec ceux qui n'étaient pas mon client idéal.

Voici donc quelques histoires que j'aime raconter malgré leur crudité, car elles valent de l'or pour moi maintenant, aussi choquantes soient-elles, et ne m'arriveront plus jamais parce que j'en ai tiré des leçons. Vous pouvez apprendre de mes histoires et être sûr qu'elles ne vous arriveront jamais non plus.

Disons simplement que je les ai parcourus pour le bien de nous tous !

LE PIRE SCÉNARIO

J'étais là, victime, dans ma propre maison. La peur m'envahit lorsque je réalisai qu'une rencontre apparemment innocente avec une étrangère que j'avais laissée entrer dans la maison s'était transformée en invasion de domicile. L'inconnue me regarda avec cruauté et menace. Je ne pouvais vraiment pas croire que cela m'arrivait. Elle sortit son arme et me frappa violemment en prononçant ces mots : « Tu as ruiné ma robe de mariée !!! » Puis elle me poignarda en prononçant ces mots : « Je vais te poursuivre en justice !!! »

Les gens aiment leurs vêtements. Ils y sont attachés. Ils sont un symbole de statut social, ils deviennent chers pour de nombreuses raisons.

Vous le savez vous-même. Les clients considèrent leur image comme un atout précieux et composent souvent des garde-robes stratégiques qui les aident à rechercher le bonheur et le succès. Nous devons porter des vêtements. C'est beaucoup plus amusant quand nous aimons porter ces vêtements. Les vêtements acquièrent notre essence, en fait, et j'en parlerai plus en détail dans un instant. Tôt ou tard

Tout le monde s'effondre et les gens doivent alors décider s'ils peuvent se séparer de leurs vêtements pendant qu'ils subissent une transformation. Parce que lorsque cette garde-robe ne leur va pas, il se peut aussi bien qu'elle soit de la camelote, jusqu'à ce que vous, le spécialiste des retouches, la corrigiez. Vous devenez le parent d'accueil pendant que les vêtements des autres sont sous votre garde. Les gens manifestent toutes sortes de comportements et d'attitudes à l'égard de leurs vêtements.

Vous devez être préparé à toutes sortes de personnalités.

LES BRISE-PEURS

Pour éviter une situation comme celle décrite dans l'extrait « invasion de domicile » ci-dessus, il vous suffit de suivre ces quelques conseils simples. Faites-en votre routine quotidienne mantra.

1. Je suis mon instinct Lorsque vous rencontrez des gens, vous pouvez savoir qui va poser problème et qui ne le sera pas.

Même lorsque vous êtes nouveau, vous pouvez entendre votre instinct lorsque :

2. Je n'ai pas faim. Vous résistez à l'envie d'avoir tellement faim de travail que vous accepteriez n'importe qui.

Je sais que c'est moi qui suis responsable. Vous savez qu'en fin de compte, c'est vous qui êtes responsable de votre propre maison et que personne ne peut prendre le contrôle de votre maison par son attitude ou se promener en transgressant les limites. Personne. Les gens ne sont chez vous que sur invitation (c'est pourquoi vous pouvez vouloir travailler uniquement sur rendez-vous).

Je respecte mes politiques. Pas de politiques, pas de contrôle. J'ai plein de politiques à partager et d'idées pour en faire plus.

Vous pouvez parvenir à cette sagesse et obtenir un grand succès auprès de vos clients en réalisant que votre entreprise de retouches est à moitié une compétence de couture parfaitement aiguisée et à moitié une communication interpersonnelle extrêmement perfectionnée. Sans parler de savoir qui est votre client idéal. L'expérience que vous offrez à vos clients est mieux mémorisée par la façon dont ils perçoivent qu'ils ont été traités d'abord sur le plan interpersonnel et ensuite par les résultats des retouches.

Dans l'ensemble, vous vivrez de belles expériences avec les gens. Les gens vous prendront dans leurs bras. Les gens pleureront de joie. Il se peut qu'ils pleurent de temps en temps parce que vous êtes la meilleure oreille attentive qu'ils aient eue de toute la journée. Parfois, les gens vous donnent un pourboire. Des gens heureux vous recommandent. Des gens heureux reviennent. Des gens partagent des histoires amusantes (parfois, j'aimerais qu'ils puissent rester toute la journée !). Les parents amènent leurs enfants, ce qui est un bonus à mon avis. Ces expériences formidables compenseront les expériences difficiles. Vous n'aurez peut-être aucune expérience difficile du tout. Cependant, il y a de fortes chances que vous rencontriez au moins des clients potentiellement difficiles. Mais si vous les écoutez attentivement et que vous faites fonctionner votre mantra consciemment, vous pouvez éviter les problèmes. Vous avez le droit de refuser du travail - simplement

parce que quelqu'un est venu d'ici et de là, et a telle ou telle histoire de malchance, ou est un grand nom, ou est l'incarnation du travail bâclé sans compter -- si le travail semble "bizarre" (votre instinct), vous avez le droit de refuser une affaire.

L'autre jour, une femme tout à fait charmante est venue avec une robe de mère du marié exquise, mais je l'ai diplomatiquement renvoyée parce que j'ai pu comprendre, d'après une courte conversation, qu'il y aurait un problème de coût par rapport à la quantité de travail impliquée, et son comportement trahissait l'évaluation hypercritique imminente que j'allais probablement subir. Ai-je perdu quelque chose ? Ai-je jugé sa situation à la hâte ? Je ne pense pas. Comment le sais-je ? Grâce à des années d'expérience, je le sais. Revenons donc au scénario de « l'invasion de domicile » –

Comment pouvez-vous espérer éviter cela, surtout lorsque vous êtes nouveau ?

Commencez petit, c'est-à-dire spécialisez-vous dans certaines retouches de votre choix et progressez vers des travaux plus importants comme les tenues de soirée. Les tenues de soirée sont le point de bascule du service de retouche lorsque tant de choses entrent en jeu émotionnellement pour le client que, même armé de politiques solides, une mauvaise situation peut toujours vous arriver. C'est pourquoi vous devez vraiment connaître vos forces et vos faiblesses.

Connaissez vos échéances et affirmez-les. Exécutez la boucle du mantra en permanence. Si vous travaillez seul pendant la journée comme moi, vous devez être vigilant. Si vous travaillez à la maison avec d'autres personnes, votre groupe doit se résoudre à se soutenir mutuellement dans toute situation délicate, quelle qu'elle soit. Ne vous rabaissez jamais et ne vous réprimandez jamais les uns les autres dans devant le client. Il existe un moyen d'honorer le client sans

Faire passer un partenaire commercial pour un mauvais élève. Soyez responsable, ne blâmez pas.

Au final, la mariée ne m'a pas poursuivie en justice. Et il y a de fortes chances qu'elle ait porté cette robe à son mariage. Elle m'a dénoncée au Better Business Bureau ; je m'en suis sortie indemne. Elle a dû décider si elle allait épouser l'homme ou la robe. Restez à l'écoute et je vous raconterai étape par étape cette histoire et bien d'autres – transcendantes, géniales, bonnes, hystériques, mauvaises, laides – tandis que nous explorons comment gérer une entreprise de retouches réussie à domicile.

Pourquoi avons-nous évoqué le pire scénario possible pour commencer à organiser votre glorieuse idée de gérer une entreprise de retouches à domicile ? Parce qu'autant vous voulez le faire, autant vous entendez vos propres voix qui vous disent : « Je ne serai jamais assez bien » ou « Je ne veux pas être responsable des vêtements des autres », ou même « Est-ce que je peux supporter qu'autant d'étrangers viennent chez moi ? »

Ce serait un problème si vous ne considériez pas ces problèmes. Votre ego essaie simplement de vous protéger en étant critique, sceptique, enfantin et protecteur. Pourtant, je crois que si vous vous sentez poussé à fournir un service de retouches dans votre région, vous avez la délicieuse responsabilité de faire savoir à tout le monde que vous êtes disponible et d'y aller, car on a besoin de vous. Vous avez peut-être remarqué que vous ne pouvez pas trouver des experts en retouches partout. C'est une sorte de business clandestin dans lequel se lancer. Les clients vous trouveront certainement. Cela dit,

Il est fort probable que vous ayez de la concurrence : beaucoup de gens le font hors réseau ; sur le réseau, votre pressing local fera appel à un tailleur indépendant ou aura un tailleur interne ; les magasins de vêtements pour hommes ont du personnel ; les magasins de vêtements de soirée ont des spécialistes. Les détaillants discount sont également vos concurrents, car il est souvent plus facile, plus rapide et moins cher d'acheter une nouvelle tenue.

Nous, experts en retouches à domicile, sauvons la journée et améliorons la journée de quelqu'un en accordant une attention particulière non seulement aux vêtements d'un client, mais aussi aux clients eux-mêmes et à leur gamme de besoins physiques, mentaux, émotionnels et parfois même spirituels, sans jamais oublier les dons de connexion que les clients apportent à la table.

TAILLE PAS VOULOIR PAS

J'ai eu une expérience intéressante avec un gars et ses ourlets de pantalon. Il avait besoin d'ourlets de pantalon mais avait la curieuse habitude d'ajuster constamment sa taille. Non seulement il les relevait constamment, mais il faisait pivoter la taille vers la gauche et vers la droite !

C'est à quel point ils étaient lâches. Il avait clairement besoin d'un ajustement de la taille ou au moins de bretelles ! Mais je n'ai pas pu persuader le gars de faire ses tailles, encore moins de les faire avant les ourlets. Il a dit qu'il pouvait simplement continuer et sauter la taille et faire les ourlets en disant : « Mais je peux toujours te les faire refaire... » J'ai dit : « Bien sûr, je peux les refaire ! Mais. Non. GRATUIT. Refaire ! » Une ombre passa sur son visage, mais il accepta, j'ai fait les ourlets, et il est même revenu pour en faire quelques autres, en faisant toujours pivoter ses tailles. J'ai bien rigolé

Tout ça. Laissez les gens être qui ils sont. Mais faites-leur savoir qui vous êtes et que vous allez les aider !

ÉPOUSE L'HOMME OU ÉPOUSE LA ROBE ?

C'est ici que notre saga de « l'invasion de domicile » continue : la mariée qui est venue me voir dans ce cas-là était un travail bâclé. Bien qu'elle ne se soit mariée qu'en juillet, elle vivait hors du continent américain et n'était là avec moi qu'en mars pour un week-end.

L'objectif était de faire son ourlet pendant le week-end car elle n'aurait pas le temps de revenir en juillet. Je lui ai dit que j'aurais besoin qu'elle soit disponible pendant le week-end pour m'assurer que tout soit correct, avec l'intention de couper son ourlet trop long de manière conservatrice pour ne pas le couper trop court, puis de couper le reste plus tard après le deuxième essayage. Elle a catégoriquement refusé d'être disponible pour les essayages car son week-end était rempli d'autres préparatifs de mariage. Je l'ai informée du risque. Elle m'a donné carte blanche pour le faire. J'ai collecté tout l'argent, y compris les frais d'urgence, à l'avance, mais je n'ai pas réussi à lui faire signer comme cela est souligné ci-dessus. Vous ne l'auriez pas cru ? Juste à l'endroit où nous avons déterminé que son ourlet devait être, le fabricant avait placé de petits points d'une sorte de colle à 3 endroits différents (pour maintenir les plis volumineux de la jupe, je suppose), et j'allais être obligée de couper au-dessus d'eux parce que je ne pouvais pas les défaire, malgré tous mes efforts, sans faire de trous, et je ne pouvais pas couper en dessous parce que je ne pourrais pas coudre à travers la colle dure. Je les avais vus lors de la consultation, mais même s'ils ressemblaient à des points de couture que je pouvais défaire, pas coller ! Le résultat serait que

Sa jupe serait environ trois quarts à un pouce plus courte que ce qu'elle aurait souhaité pour les talons qu'elle préférait porter. Les talons qu'elle portait à l'essayage n'étaient pas ceux qu'elle avait l'intention de porter, mais elle m'a assuré que les « vrais » seraient de la même hauteur ; c'était la deuxième erreur de politique.

Lorsque j'ai découvert le problème avec l'ourlet, et malgré son refus initial d'être disponible pour les essayages, je l'ai quand même appelée et lui ai demandé de venir pour que je puisse lui montrer et discuter de ce qu'il fallait faire, y compris qu'elle envisage un changement de hauteur de chaussures.

Encore une fois, elle a catégoriquement refusé et m'a autorisée à continuer et à faire ce qui était nécessaire. J'ai donc coupé, resserré l'ourlet et le résultat était superbe sur le cintre.

Elle lui allait très bien, même si elle était un peu courte. Je lui ai fait remarquer que si elle trouvait que c'était un peu court, il fallait choisir une autre paire de chaussures. C'est à ce moment-là que l'enfer s'est déchaîné et que les menaces et les cris au scandale ont commencé. En fait, sa mère a été la pire des expériences... J'ai dit à la mariée que j'en avais fini avec elle, qu'elle devait prendre sa robe et partir. Elle l'a fait. Quelques coups de téléphone ont suivi pour envisager des poursuites judiciaires.

1) C'est pourquoi j'ai mentionné dans les pages précédentes qu'il fallait avoir une politique de chaussures. S'ils n'arrivent pas à la première consultation avec les chaussures qu'ils ont l'intention de porter, même s'ils jurent que cela n'aura pas d'importance et que la hauteur du talon sera la même, mais qu'ils veulent que vous portiez ces « mauvaises » chaussures, demandez-leur de signer la facture à cet effet. Ayez une politique globale en matière de chaussures pour tous les vêtements, pas seulement pour les tenues de soirée. Souvent, les gens oublient d'apporter des chaussures avec e

chaussures de tout type, agissez avec désinvolture en disant que tout ira bien – mais demandez-leur de signer. Point final.

2) Vous comprenez maintenant mieux la nécessité d'une politique de comportement. Dans les pages précédentes, vous avez peut-être douté de cette nécessité. J'en ai une qui impose le meilleur comportement dans toutes les situations.

Surtout avec les futures mariées. Faites-leur savoir, dans votre propre politique verbale ou écrite, qu'il n'y aura pas de cris, d'accusations, de plaintes, de gémissements et que les politiques seront respectées.

Oui, les clients ont raison de vouloir ce qu'ils veulent ; cependant, dans mon magasin, la flexibilité est une condition clé à laquelle j'accepterai le travail.

Ma politique stipule essentiellement : « C'est chez moi, vous êtes ici uniquement sur invitation. Vous devez accepter de faire preuve de votre meilleur comportement à tout moment, même en cas de désaccord ou de malentendu, car vous avez la responsabilité de comprendre au mieux de vos capacités ce qui se passe avec votre vêtement ; vous êtes responsable de changer d'avis en cours de travail après que des modifications ont été apportées qui ne peuvent pas être restaurées à leur état antérieur ; vous êtes responsable de m'aider à comprendre pleinement ce que vous voulez – si mon interprétation est différente de ce que vous supposiez que j'interpréterais, vous êtes responsable de cette différence ; vous êtes responsable de faire preuve de souplesse car il existe toujours plus d'une façon d'obtenir de merveilleux résultats. » Pensez à la situation dans son ensemble et couvrez-vous. Votre client idéal comprendra. Vous pouvez toutefois vous couvrir complètement et rencontrer quand même des problèmes. Cela m'amène à l'histoire suivante.

LE SANG EST PLUS ÉPAIS QUE L'EAU

Une mariée, sa sœur et sa nièce sont venues à quelques essayages. Tout se passait bien. Lorsqu'il est devenu évident qu'un troisième essayage serait nécessaire et qu'elles amèneraient une demoiselle d'honneur qui avait besoin de retouches en fin de séance, j'ai accepté mais j'ai demandé à la nièce et à la sœur de me faire la faveur de ne pas venir car j'ai un très petit espace et j'ai du mal à accueillir une foule (établissez une politique à ce sujet --

Les mariées amènent une ribambelle de filles et de mamans, ce qui peut être très distrayant). L'accord semblait mutuel. La mariée ne s'est pas présentée à son prochain rendez-vous. Elle a appelé un autre jour pour demander à venir spontanément à un horaire que je ne pouvais pas organiser (à cause d'autres clients). Lorsqu'elle s'est présentée à l'heure du rendez-vous que nous avons finalement pu fixer par la suite, j'ai ouvert la porte aux trois personnes habituelles - la mariée, la nièce et la sœur - mais quel groupe sinistre au visage de pierre, une présentation inhabituelle pour la foule joyeuse habituelle. Elles ont fait irruption, ont regardé la robe de manière hyper critique, la sœur a attrapé la robe et elle et la nièce sont sorties de ma maison à ma plus grande consternation. Il semblait que la mariée allait aussi abandonner, sans payer le reste dû, mais au dernier moment, elle s'est tournée vers moi et s'est plainte amèrement du travail en termes simples qui n'avaient aucun sens. Une fois la sœur sortie, elle s'est adoucie et m'a demandé ce qu'elle me devait et a payé sans se plaindre.

Elle m'a même remerciée. J'étais consternée. Avant cela, je pensais que j'allais devoir composer le 9-1-1.

J'ai supposé que j'avais offensé la sœur quand je lui ai demandé de ne pas venir, qu'elle et la mariée étaient très proches, que la mariée s'était pliée à la volonté de la sœur d'emmener la robe ailleurs pour la finir, et maintenant, hors de portée de la sœur, la mariée savait que la bonne chose à faire était de me payer chaque centime dû. Et Dieu merci. Maintenant, j'avais couvert la politique de comportement avec eux parce que l'expérience avec la mariée « d'invasion de domicile » était encore fraîche. Et pourtant, eh bien, vous voyez ce qui peut arriver.

C'était ma dernière épouse pendant longtemps. Quand j'ai eu une série d'expériences de bridezilla en un an, j'ai pris cela comme un signe et j'ai renoncé aux mariées. J'accueille les demoiselles d'honneur à bras ouverts, mais pas les mariées. Vous devez vous demander si cela vaut la peine ou non d'accepter des mariées. Je dis que les boutiques de mariage devraient se battre contre elles !

Mais ayez une politique de comportement. À mon humble avis, il s'agit d'une invasion de domicile lorsque la sœur de quelqu'un quitte la maison avec une robe de mariée avant que la mariée ne se soit fait une raison et ait payé. Il s'agit d'une invasion de domicile lorsque quelqu'un entre et commence à se promener dans d'autres zones interdites de votre maison et qu'il est difficile de le rediriger vers la zone d'essayage. Il s'agit d'une invasion de domicile lorsque quelqu'un se tient là et se comporte de manière vicieuse.

Faites savoir aux gens que c'est inacceptable. Je le pense. Appuyez cette affirmation sur le fait que vous appellerez la police si nécessaire.

Oui, oui. Il fut un temps où j'ai appelé la police ! Mais c'est une autre histoire pour plus tard.

Affichez vos politiques ou ayez des mini-documents à disposition ou indiquez-les clairement ou écrivez-les/tapez-les clairement sur la facture. Il vous suffit de griffonner une phrase informelle mais pertinente et vos clients comprendront le message. Toutes ces politiques peuvent sembler pénibles et vous donner l'impression d'être la police de la couture. Vous êtes -- et un super-héros en plus -- en train de vous protéger.

BOO-BOOS – QUAND VOUS FAITES VRAIMENT UNE ERREUR

Soyons réalistes. Tout le monde fait des erreurs. Vous allez à un moment ou à un autre commettre une erreur technique qui n'a rien à voir avec les comportements difficiles ou la mauvaise communication de vos clients, comme indiqué ci-dessus. La chose la plus importante à faire pour vous-même est de vous autoriser à vous sentir mal pendant quelques minutes, puis de récupérer en suivant ces conseils.

1) Trouvez un plan B qui pourrait obtenir le même résultat. Par exemple, une fois, alors que je faisais l'ourlet d'une jupe ample, j'ai accidentellement coupé le long de la ligne de marquage de l'ourlet au lieu de la marque de coupe 2-3 pouces plus bas. Une fois la peur atténuée, j'ai réalisé que tout ce que j'avais à faire était de recoudre très étroitement la pièce coupée, de presser le long de cette couture et tout irait bien. La jupe était 1/4 pouce plus courte que ce qui avait été souhaité. J'ai choisi de le dire à la cliente qui était décontractée et nous avons bien ri. Mais je ne riais certainement pas au moment où j'ai fait l'erreur. Si j'avais une cliente moins décontractée, je ne l'aurais peut-être pas dit, car le résultat était aussi bon que la coupe comme prévu à l'origine.

2) Soit vous allez de l'avant et vous suivez le plan B, soit vous appelez le client pour lui demander son avis sur la manière de poursuivre le plan B. Évaluez vraiment soigneusement si cela ne fera que perturber le client d'en parler si le résultat est aussi bon que la méthode initiale.

3) Si le plan B est quelque chose de créatif dont vous ne pouvez pas éviter de parler au client, alors vous devez avoir le courage de communiquer avec lui. Croyez-moi, vous y parviendrez. Votre client pourrait vraiment opter pour le plan B créatif ou avoir sa propre bonne idée !

4) Si le plan B consiste à proposer quelque chose de créatif qui, à votre humble avis, serait vraiment superbe, mais que le client n'est pas enthousiaste, ou si le vêtement est vraiment ruiné, alors vous devez trouver un compromis ou une concession. Par concession, j'entends que vous devrez proposer de payer pour les « dommages ». Vous serez couvert par votre assurance responsabilité civile pour les incendies, les dégâts des eaux et le vol, mais pour votre erreur, vous devrez payer de votre poche. Il est difficile pour moi de vous conseiller sur la manière d'arriver à ce chiffre, car il n'y a pas deux façons de faire.

Les situations sont les mêmes. Soyez simplement le meilleur de vous-même, soyez honnête, expliquez l'erreur en faisant de votre mieux pour ne pas rejeter la faute sur quelqu'un d'autre. Soyez responsable. Vous vous en sortirez. Plus tard, vous réaliserez la valeur de la leçon, même si sur le moment vous pourriez avoir l'impression d'avoir été victime des circonstances et de vous demander « Pourquoi cela m'arrive-t-il ? »

5) Si la situation donne lieu à un rapport au Better Business Bureau, qu'il en soit ainsi. Tant que vous faites votre part (toutes les sollicitations viennent du BBB) et que vous évitez l'hystérie, vous vous en sortirez

D'accord. Tu le feras. Je te le promets. Je l'ai fait. La plupart des gens ne vérifient même pas votre note BBB. N'oubliez pas que vous obtenez des affaires de personnes qui vous adorent et vous recommandent.

6) Si la situation se traduit par un mauvais avis en ligne, encore une fois, tant pis. La plupart du temps, ces avis se lisent comme de l'hystérie de feuilleton télévisé, et ceux qui croiraient à une histoire exagérée (car j'ai rarement vu un avis qui n'était pas très subjectif) ne veulent pas de clients – donc vous ne perdez vraiment rien. Les personnes raisonnables ne publient pas d'avis exagérément mauvais. Faites simplement en sorte d'obtenir une pile d'avis bons ou excellents pour compenser les mauvais. J'ai très peu d'avis négatifs, mais j'ai beaucoup d'avis élogieux. J'ai eu le cas où quelqu'un est devenu mon client parce qu'il se sentait désolé pour moi à cause d'un avis clairement exagéré et négatif qu'il avait lu à côté de tous mes bons avis. Imaginez ça ! Ne désespérez pas. Apprenez et

grandir.

7) ÉLABORER UNE POLITIQUE qui couvre le droit d'explorer la créativité des solutions aux erreurs et rappelez à tous la meilleure politique de comportement à adopter face à vos erreurs. N'oubliez pas que vous êtes responsable. Soyez proactif.

Tout cela fera une belle histoire plus tard. Je te le promets.

DOUCES RETROUVÉES

Voici une histoire qui me fait chaud au cœur. J'espère que vous la trouverez aussi vraie. Il y a eu cette fois où une jolie petite dame rousse de 80 ans est venue me voir pour faire retoucher son manteau d'hiver. Elle m'a dit qu'elle était venue me voir parce que je m'appelais Phyllis. Sa sœur s'appelait Phyllis. Puis elle a versé quelques larmes. Sa sœur était décédée dans un accident de voiture assez célèbre et je me souvenais bien de la tête d'affiche. Je l'ai donc prise dans mes bras et je l'ai remerciée d'être venue me voir, une Phyllis. Nous avons passé quelques minutes à parler de sa Phyllis et à nous souvenir d'elle.

Cette nuit-là, alors que j'étais assis devant mon ordinateur pour dessiner, un passe-temps agréable et profitable, mon dessin a été soudainement interrompu par l'inspiration de dessiner autre chose. J'ai suivi la curieuse intuition divine et l'inspiration jusqu'au dernier trait de plume -
ou devrais-je dire le dernier coup de plume de la tablette – et ce qui en résulta fut une illustration de style conte de fées de deux petites filles, l'une courant vers l'autre qui se tenait là, les bras ouverts. J'ai immédiatement su qui elles étaient.

Quand ma petite amie aux cheveux roux est revenue chercher son manteau, je lui ai montré et je l'ai renvoyée avec l'illustration. Je lui ai dit : « C'est toi et Phyllis. Des retrouvailles vous attendent. » Elle est partie et je l'ai regardée descendre la tête sur le trottoir, absorbée par l'illustration. Mon travail était terminé et j'ai remercié Phyllis pour ce privilège.

Voilà, mes amis super-héros des égouts, un exemple de ce dont il s'agit !

LE 9-1-1 SUR LA COUTURE PERSONNALISÉE

Ah, la couture sur mesure. Nous, les super-héros de la couture, attendons avec impatience le jour où une femme riche et charmante franchira la porte, exhalant un parfum de luxe et portant un sac à main de créateur gargantuesque rempli d'innombrables devises légales prêtes à être remises en paiement intégral d'une garde-robe de créateur sur mesure.

Ne serait-ce pas un rêve devenu réalité !

Oui, c'est vrai. Cela arrive rarement. Quand cela arrive, vous travaillerez très dur pour gagner de l'argent. C'est quelque chose que vous devez examiner attentivement, comme vous devriez le faire lorsque vous travaillez avec des mariées.

J'ai rencontré les 4 types de clients personnalisés suivants : celui qui est en devenir jusqu'à ce que vous lui expliquiez que la couture personnalisée n'est pas le raccourci vers les rabais, bien au contraire, et il trouve ce fait incroyablement ; celui qui est impatient, paie facilement et se plaint plus tard abondamment ; celui qui est le vrai rêve et pour qui vous ne pouvez jamais être assez reconnaissant ; et enfin celui pour qui vous devez appeler la police

sur.

UN CHEVAL D'UNE COULEUR DIFFÉRENTE

Lara, je l'appellerai ainsi, est venue me voir 3 semaines avant le Kentucky Derby et voulait une tenue sur mesure pour laquelle elle avait obtenu un chapeau élégant et avait maintenant besoin d'une jupe en soie brute, d'un haut camisole en soie brute et d'un sur-chemisier en crêpe de Chine de soie.

Chaque fibre de mon être me criait un avertissement. Son comportement était si intense, il n'y avait rien de généreux chez elle. Mais je ne l'ai pas écoutée. Parce que je pensais avoir soif de travail et que j'aime parfois les défis exagérés, je l'ai acceptée. Je ne détaillerai pas les détails techniques, mais cela allait être un projet exigeant et mon ego était prêt à le faire. Lors de la première consultation, j'ai permis à Lara de rester 2 heures, brisant ainsi les limites dès le départ.

Au cours de ces trois semaines, Lara s'est présentée à l'heure pour ses nombreux essayages, mais oh mon Dieu, elle était un spécimen hargneux et agressif ! J'aurais dû la renvoyer. Je me sentais en quelque sorte obligée de supporter et de montrer la sérénité, la patience et le GÉNIE. Elle n'a rien compris à tout cela. Il y a eu des moments agréables où nous avons parlé de ses propres chevaux et du Derby, mais c'est tout.

Au début, elle voulait juste la jupe et le débardeur. Plus tard, elle a voulu le chemisier. Bien sûr, je lui ai dit que le prix serait ajusté à la hausse. Elle m'a répondu qu'elle n'avait prévu que le prix initial. J'ai affirmé : « Lara, tu n'auras pas 3 pièces pour X. » Elle m'a fait une grimace ! Tu peux y croire ! Tu peux croire que je ne l'ai pas mise dehors à ce moment-là ?

Le dernier jour arriva. Lara enfila la tenue, le chapeau et tout le reste. C'était d'un rose inestimable et ravissant, exactement comme elle le voulait. Elle se changea et remit ses vêtements de ville. Le moment de payer le reste arriva, je lui donnai le numéro, ET ELLE DIT NON, poussant un chèque sur la table établi pour le montant le moins élevé. Elle se lança dans une tirade ; je ne pouvais pas croire ce qu'elle disait et je ne le répéterai pas ici ! J'étais consterné. Je lui dis que je ne laisserais pas la tenue partir avec elle sans X dollars. Alors, dit-elle, "Alors je vais juste m'asseoir ici", croisa les bras sur sa poitrine et se colla à ma chaise de salle à manger.

À ce moment-là, je savais exactement quoi faire. Je suis allée dans la salle de travail, j'ai rassemblé la tenue, je suis passée devant elle en disant : « Je reviens tout de suite », je suis allée à ma voiture garée sur le parking, j'ai mis la tenue dans la voiture, je l'ai verrouillée et je suis revenue à la maison. Lara était toujours assise là, les bras croisés, mais ses yeux étaient grands comme des soucoupes lorsqu'elle a dit : « Eh bien, c'est une première. Je n'ai jamais vu personne me quitter de chez moi ! »

J'ai dit : « Sortez de ma maison. »

« Non », dit-elle.

« Sors de ma maison tout de suite », dis-je en m'approchant d'elle et en planant au-dessus d'elle.

« Non, dit-elle. Je ne pars pas sans ma tenue. »

« D'accord, dis-je, voici ce qui se passe ensuite. » J'ai pris le téléphone et j'ai composé le 9-1-1. Elle ne le savait pas. Mais elle m'a entendu dire à l'agent qui est intervenu que j'avais un « indésirable » sur ma propriété, un langage que j'avais appris il y a longtemps et qui est ce que la police doit entendre haut et fort lorsqu'on veut qu'elle vienne immédiatement à cause d'un intrus. Lara avait dépassé les bornes

et elle était maintenant une intruse. Je pensais que ses yeux allaient lui sortir de la tête.

« Tu n'étais pas obligée de faire ça », dit-elle, et je savais maintenant que j'avais utilisé l'élément de surprise à mon avantage, car elle était plus qu'un peu effrayée par la tournure des événements. Je l'ai surprise au-delà de toute croyance lorsque je lui ai renvoyé son chèque. Je savais que je pourrais vendre sa tenue à un candidat reconnaissant un jour.

Le policier est arrivé assez vite. C'était un jeune homme et en un rien de temps, Lara a « fait valoir ses arguments » et il s'est mis en quelque sorte de son côté. J'ai eu du mal à contenir mon dégoût.

C'est alors que je leur ai dit à tous les deux : « Monsieur l'agent, je vous ai appelé pour la faire sortir de chez moi. Partez tous les deux. MAINTENANT. » Il a dû obéir à cet ordre et ils sont donc partis.

Je ne l'ai plus jamais revue, même si elle m'a envoyé un e-mail et a essayé de me convaincre de lui donner le débardeur pour arranger « notre situation malheureuse », mais j'ai juste répondu avec une seule phrase : « Votre tenue peut être obtenue pour X en espèces. » Lorsqu'elle a essayé de

Après avoir répété plusieurs fois mon e-mail, j'ai continué à répondre avec la même phrase jusqu'à ce que ça s'arrête et c'était tout.

C'est ce que vous devez retenir d'une expérience que j'ai endurée pour sa formidable leçon que j'avais besoin d'apprendre pour mon bien et le vôtre également : ne vous laissez pas abuser, surtout lorsque vous cousez sur mesure, car vous méritez le meilleur prix et le meilleur traitement pour un travail aussi raffiné.

Le service que la couture personnalisée exige. La valeur de cette expérience est que je peux vous apprendre à faire valoir vos politiques, à ne pas révéler votre soif d'affaires et à appeler la police si quelqu'un ne veut pas quitter votre domicile lorsque vous le lui demandez.

Faites savoir aux gens qu'il n'y a rien dans votre comportement qui leur donne la permission de se comporter mal chez vous.

Au fait, j'ai depuis vendu cette jolie confiserie rose pastel à une cliente méritante qui l'a payée généreusement. Je savais que tu aimerais le savoir.

CHINOISERIE

D'un autre côté, une histoire de couture personnalisée très enrichissante se raconte comme ceci. Olivia est venue me voir au pressing où je travaillais à temps partiel au comptoir, j'étais la couturière de cet endroit et j'avais toujours ma propre entreprise. Les premiers mots qu'elle a prononcés ont été : « Est-ce que les retouches ici sont bonnes ? » ou quelque chose comme ça et j'ai dû résister à une réponse réactionnaire grincheuse. Heureusement que je l'ai fait. J'ai fini par faire trois travaux sur mesure pour elle. C'est en effet une New-Yorkaise aisée qui passe ses étés ici à White Bear Lake, dans le Minnesota, dans un quartier insulaire exclusif. Vraiment, je ne peux pas assez souligner à quel point elle a été une expérience de rêve.

Le troisième projet fut le plus intéressant. Juste à temps pour Pâques cette année-là, j'ai pris un morceau de soie dorée brodée qu'elle et son mari avaient acquis en Chine il y a des années et

J'ai confectionné à la main un superbe blazer doublé pour elle. La broderie était composée d'oiseaux asiatiques finement détaillés et j'étais tout simplement aux anges en travaillant avec. Je le lui ai envoyé par la poste dans l'est, mais pas avant de lui avoir demandé de m'envoyer le chèque en premier, ce qu'elle a fait sans poser de questions et en toute hâte. Je veux dire, c'est le genre de client que vous attendez et auquel vous vous accrochez, si vous le pouvez. Olivia, chère dame, merci d'être mon histoire de couture personnalisée préférée, heureuse et merveilleuse à raconter.

CASSÉ!

Je dois vous raconter l'histoire suivante. Un jeune homme est entré dans le pressing du centre-ville de Skyway, où je travaillais, un jour chaud et étouffant d'août. C'était un type très agréable avec des affectations délicieusement gaies, il essayait de me dire quelque chose d'urgent que je ne comprenais pas. Il me disait qu'il avait fait éclater la couture de son pantalon arrière. Lorsqu'il s'est retourné pour me montrer son derrière, je n'ai rien vu d'anormal. Il a vu ma confusion et a dit : « Attends un peu », tandis qu'il se dirigeait vers la cabine d'essayage et me tendait son pantalon. J'ai regardé et j'ai presque crié d'amusement, mais j'ai réussi à le contenir en rigolant. Il était amusé aussi, et c'était un bon sportif de devoir attendre un bon moment, sans pantalon, dans la cabine d'essayage pendant que je retirais minutieusement une trentaine d'agrafes qui serraient son derrière.

ils se joignaient si bien que je pouvais à peine les sortir.

Apparemment, il s'était penché sur un tiroir d'un classeur et c'est à ce moment-là qu'il s'est déchiré, à son grand désarroi. Comme il faisait chaud, il n'avait pas apporté de veste de costume au travail et a été obligé de fermer la couture d'une manière ou d'une autre pour pouvoir sortir en public et faire son travail.

en route vers le magasin. J'ai passé plus de temps à retirer ces agrafes qu'à faire la couture, c'est sûr.

Vous verrez tout et ce sera divertissant !

ESSENCE

Les vêtements acquièrent notre essence. Attendez une minute – qu'est-ce que l'essence tout d'abord ? J'aime la définition qui ressemble à ceci : l'essence est ce qui résume le mieux le cœur et l'âme de quelque chose. Donc, vous avez un cœur et une âme, n'est-ce pas ? Qu'est-ce qui résume le mieux votre cœur et votre âme, selon vous ?

Quelle que soit votre merveilleuse essence, vos vêtements l'acquièrent. Il en va de même pour vos clients.

Quand j'ai évoqué le pays Zen un peu plus tôt, je ne plaisantais pas. Lorsque je couds, je me concentre bien sûr sur l'efficacité et je m'y intéresse, mais aussi sur l'efficience ou le résultat escompté, ce qui pour moi inclut la méditation et la prière pour le client. Pourquoi ?

En général, quand je couds, je pense au client et aux choses qu'il a pu partager avec moi – comme les choses qui l'empêchent de dormir la nuit, les joies et les peines de sa vie, les informations qui semblent faciles à partager avec les gens, les gens qui ont si souvent besoin de l'oreille d'un inconnu – je peux entrer en contact avec l'essence de cette personne, que le vêtement sur lequel je travaille a acquis. Votre travail devient une expérience exceptionnelle lorsque vous l'amenez au niveau du cœur et de l'âme.

Plusieurs événements mystiques m'ont été arrivés dans cette entreprise. Au fur et à mesure que mon entreprise et moi-même avons grandi et évolué, j'ai pris de plus en plus conscience de l'aide qui vient des royaumes divin et angélique. Je crois que dans le domaine de l'existence que nous ne voyons pas facilement, c'est toute la bonté brillante que Dieu nous offre. C'est de là que viennent les histoires suivantes, qui ne sont que deux exemples de la présence de Dieu.

SUR UNE AILE ET UNE PRIÈRE

Je suppose que c'était la première année de reprise des activités juste avant la crise économique de 2008, mais un jour, une demoiselle d'honneur est arrivée, je l'appellerai Janette. Quelle jeune femme pétillante et charmante elle était, et je savais que j'allais apprécier de la retrouver pour le deuxième essayage dont elle avait besoin afin que nous puissions la voir plus souvent.

Sauf quand elle est revenue, eh bien, je ne sais pas qui c'était ; ce n'était plus la même femme et elle s'est comportée de manière extrêmement irritable.

Rien, et je dis bien rien, de ce que j'ai pu faire n'a pu l'apaiser. Aucune tentative de lui faire comprendre avec tendresse le véritable problème (car ça ne pouvait pas être moi) ou de la laisser se défouler n'a eu d'effet, elle n'a pas pu être apaisée.

De plus, quelque chose qu'elle a dit (je ne me souviens plus exactement de quoi) a déclenché un signal d'alarme en ce qui concerne le paiement. Bien sûr, j'avais obtenu la moitié d'elle, mais j'ai décidé qu'elle devait

apportez de l'argent liquide au moment du ramassage car je n'avais pas encore de carte de crédit/débit.

Je me demandais quelle femme allait se présenter. Ce n'était pas Dame Chance, je peux vous le dire. J'ai rencontré Janette à la porte d'entrée, robe à la main, parce que lorsque j'ai vu que c'était la même personne colérique que la première fois, j'ai su que je n'allais pas la supporter pendant un essayage. Cela semblait parfaitement lui convenir, et elle a sorti son chéquier de son sac à main. À cet instant précis, j'ai su que rien n'allait m'empêcher d'obtenir l'argent liquide légal dont j'avais dit qu'elle devait apporter parce que je ne lui faisais pas confiance.

Elle était plus brûlante que jamais. J'ai égalé sa chaleur et je n'ai pas reculé. Après quelques discussions, elle est partie sans la robe.

Un peu plus tard, j'ai vu ma gentille voisine, Judy, marcher sur le trottoir. Je lui ai raconté l'histoire et je lui ai demandé si elle avait le temps de venir. Je ne sais pas pourquoi je l'ai invitée à entrer, j'étais occupée, elle était occupée, mais elle est entrée. C'était une bonne chose. Je suivais une intuition pour éviter de me retrouver seule.

Effectivement, ma petite Janette est revenue environ une heure plus tard avec un gars, et ils marchaient très résolument sur le trottoir. J'ai demandé à Judy d'ouvrir la porte avec moi et de simplement suivre mon exemple. Que Dieu bénisse Judy, elle était solide !

L'homme et Janette commencèrent à avancer, mais après un pas, il resta loin derrière. Quand Janette réalisa qu'il ne s'avancait pas avec elle, elle lui jeta un regard perçant, fit le reste du chemin en avant, me tendit l'argent, je le comptai,

je lui ai donné la robe, et elle s'est éloignée, dépassant le gars à qui elle a lancé un regard meurtrier, je ne plaisante pas.

C'est alors, et seulement alors, qu'il s'est avancé, prêt à prononcer ses menaces, mais nous lui avons simplement fermé la porte au nez et il est parti.

Quelque temps plus tard, j'ai discuté de l'incident en séance avec un sage intuitif qui m'a dit que l'homme n'avait pas pu se manifester parce que l'Archange Protecteur Michel l'avait retenu. L'ange l'avait retenu, voyez-vous ; sinon ils avaient prévu d'être agressifs.

Je laisse le reste à votre imagination active.

Merci, Archange Michel.

TRAVAIL DE RÊVE - LA COUETTE DE L'ÂME DE SARA

Je veux vous parler d'un de mes travaux créatifs préférés. Sara m'a appelé un jour. Elle voulait faire réparer une vieille courtepointe BELOVED en lambeaux et m'a prévenue qu'elle était en très mauvais état.

Eh bien, aussi diplomatiquement que possible, j'ai indiqué que cela n'en valait probablement pas la peine en termes de coût ou de résultat... Je ne voulais certainement pas le faire non plus... Cependant, Sara a rapidement ajouté qu'elle était en fait plus intéressée par une refonte artistique, en incorporant tous les morceaux qui pouvaient être récupérés de l'ancienne courtepointe dans quelque chose d'entièrement nouveau.

Waouh, mon intérêt est devenu vif. De plus, le prix n'était pas un problème. En plus, quelque chose d'autre a fait tilt. C'était une courtepointe que sa grand-mère lui avait confectionnée, décédée depuis longtemps, et elle ne pouvait se défaire d'un sentiment d'impatience de faire quelque chose de spécial avec cette courtepointe. L'idée de trouver quelqu'un pour s'en charger la consumait complètement. Quand je dis que quelque chose d'autre a fait tilt, je veux dire en fait que quelque chose d'autre a commencé à scintiller - une idée, en fait un MESSAGE prenait forme de l'âme sainte de la grand-mère à sa petite-fille, impliquant également la mère de Sara (peut-être sur le point de se suicider) et la jeune arrière-petite-fille.

Alors, j'en suis venu à croire que le message à transmettre était qu'un rendez-vous de 4 générations d'âmes était destiné à avoir lieu autour d'une vieille courtepointe qui serait réutilisée en quelque chose de nouveau.

Je suppose que je vais simplement le dire clairement et sincèrement : parce que je suis intuitive, j'ai reçu de belles inspirations de Grand-mère Sarah (ma cliente porte son nom mais sans le « h ») concernant le concept de conception du quilt. J'ai également reçu de belles inspirations des trois autres âmes sans jamais leur adresser la parole – Sara m'a laissé tout le soin de le faire. C'est devenu une représentation picturale. C'était un travail de rêve de se voir confier la réalisation d'un tel projet.

Quel plaisir de concevoir le design, de le planifier, de le fabriquer à la main et de le présenter. J'ai documenté le processus et réalisé un diaporama bonus. Sara était ravie de ce qui est devenu une courtepointe digne d'une tenture murale, si elle le souhaitait, et qui présentait un

grand arbre aux racines profondes et représentations de 4 femmes rassemblées en dessous avec des papillons se posant partout.

Toutes les pièces ont été fabriquées à partir de tissu neuf, SAUF les papillons qui ont été façonnés à partir des pièces de courtepointe originales récupérables.

Je n'ai pas revu ni entendu parler de Sara depuis ; cependant, j'aime savoir que l'essence de 4 âmes est imprimée dans une courtepointe qui est accrochée à un mur quelque part ou qui drape un canapé et reconforte quelqu'un quelque part, faisant sa magie, comme prévu par l'esprit de Grand-mère Sarah.

CONCLUSION

CROISSANCE ET ÉVOLUTION

Lorsque j'ai démarré mon entreprise en janvier 2008, je savais que je rencontrerais des difficultés de croissance considérables. Même si j'avais fait des modifications tout au long de ma vie d'adulte, parallèlement à d'autres carrières, je ne l'avais jamais fait à la maison, toute seule, pendant les heures de la journée. Je voulais le faire parce que je sentais qu'il y avait plus à faire.

J'ai compris que c'était un portail vers d'autres choses. Ces autres choses sont arrivées et continuent d'arriver quotidiennement, comme en témoignent une entreprise de conception d'art textile en pleine croissance et un service de tutoriels de retouches en pleine croissance. J'ai mérité et je suis fière de chaque douleur et de la croissance qui l'accompagne - une croissance qui m'a apporté une sagesse étonnante sur les gens et sur ma connexion avec eux, avec vous. Les entrepreneurs les plus prospères échouent et recommencent, souvent plusieurs fois. Il y a eu des moments où j'ai pensé que je ne m'en sortais jamais. Malgré les nombreuses histoires difficiles que j'ai partagées, je me rends compte qu'elles devaient se produire pour réussir. Ces moments difficiles ne sont qu'une fraction de toute l'expérience qui a été et continue d'être gratifiante.

Je suis reconnaissante pour toutes les leçons de vie. Toutes ces innombrables interactions avec des centaines de personnes sont la salle de classe de la vie, et je lève la main pour être appelée à aider avec tout ce qui concerne le tissu et à transmettre à mes clients une prière sur le tissu.

Et vous alors ? Après avoir lu ce livre électronique relatant mon expérience et visualisé, pensé et rêvé de ce à quoi ressemblerait votre entreprise de retouches, posez-vous la question :

Qu'est-ce que je souhaite pour moi-même ? La meilleure chose que j'espère que mon expérience vous apportera, c'est de vous aider à réaliser si vous êtes apte ou non à travailler dans une entreprise de retouches et, si c'est le cas, que vous pouvez élaborer un plan passionnant pour atteindre ce monde où vous pourrez exploiter pleinement votre potentiel. J'espère que vous avez formé votre opinion et éprouvé une gamme d'émotions à propos de mon histoire afin que vous puissiez vous identifier au fait que les situations difficiles forgent le caractère, qu'une collection de crieurs ne vous arrêtera pas complètement, que vous pouvez échouer temporairement et que tant de sourires vous émerveilleront de joie face à un ajustement parfait et à un comportement authentiquement attentif, que tout cela en vaudra la peine.

Vous avez un besoin. Vous avez envie de coudre. Créez une entreprise de couture qui comprend des retouches, puis allez-y et amusez-vous à rassembler une clientèle.

Je vous le dis, les gens sont très attachés à leurs vêtements et ils vous réclameront à cor et à cri. Alors, vous, mon amie couturière super-héros, êtes maintenant prête à fermer ce livre électronique et à devenir votre propre version de la couture de super-héros, en transformant les vêtements des clients avec tout l'amour que vous pouvez manifester dans votre cœur. Je vous félicite. Bonne chance et n'hésitez pas à me donner de vos nouvelles !



Phyllis Smith

Vous vous demandez si vous avez ce qu'il faut pour éviter les déplacements domicile-travail ou vaincre le chômage simplement en travaillant à domicile en utilisant les compétences que vous possédez déjà ?

Cliquez [ici](#) et laissez cette vidéo être votre pièce d'inspiration ainsi que la porte d'entrée vers la paix du travail indépendant.

E-mail:

tissusdansants@yahoo.com

Modifications par Phyllis avec [le site](#) Dancing Fabrics

Modifications de Phyllis avec Dancing Fabrics

[Chaîne YouTube](#)

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ PRATIQUE

Tous les efforts ont été faits pour représenter avec précision l'activité d'un service de retouches de vêtements à domicile et son potentiel. Il n'y a aucune garantie, expresse ou implicite, que vous parviendrez à maîtriser les retouches de vêtements en utilisant les techniques et les idées contenues dans ces documents. Les exemples dans ces documents ne doivent pas être interprétés comme une promesse ou une garantie de devenir capable de gagner sa vie ou de posséder une entreprise offrant le service de retouches. Le potentiel de gain dépend entièrement des efforts et des compétences de la personne qui applique tout ou partie des concepts, idées et stratégies contenus dans ce document représentant l'expérience de l'auteur. VOUS êtes la variable ici. Votre niveau de réussite dans l'obtention des résultats revendiqués dans le document dépend du temps que vous consacrez au programme Alterations by Phyllis, www.alterationsbyphyllis.com, idées et techniques évoquées ; vos finances, vos connaissances et vos diverses compétences. Comme ces facteurs diffèrent selon les individus, je ne peux garantir votre succès, votre sens des affaires ou votre niveau de revenu. Je ne suis pas non plus responsable de vos actions. En achetant ce PDF, vous acceptez d'assumer l'entière responsabilité de vos résultats !