

Comment développer son activité commerciale ? Comment faire grandir son entreprise ? Comment booster son chiffre d'affaires ? Quelles sont les nouvelles tendances pour développer son entreprise ? Comment augmenter ses ventes ?

Que vous lanciez votre activité ou que vous ayez atteint votre rythme de croisière, c'est toujours le bon moment pour chercher de **nouvelles idées** pour **booster votre chiffre d'affaires**.

Faire grandir son entreprise est une problématique récurrente et parfois les entrepreneurs ne savent plus **où ni comment développer leurs activités commerciales**.

Voici **trois voies possibles** pour rencontrer vos leads, surfer sur de nouvelles idées... et donc booster vos ventes :

- les espaces de coworking,
- les fab labs,
- les plateformes de recrutement.

1) Les espaces de coworking : pour travailler, échanger et réseauter.

Développé en 2005 à San Francisco, le **coworking** est un mode de travail récemment apparu en France qui implique le **partage de lieux de travail** et **l'appartenance à une communauté**.

Ces espaces collaboratifs constituent non seulement des lieux de travail flexibles et abordables (location de bureaux, de salle de conférences...), mais également de véritables vecteurs de rencontres avec de potentiels collaborateurs, **prescripteurs** et clients. Ils sont en ce sens un excellent **moyen d'accroître votre réseau** et de **booster votre activité commerciale**.

Il existe des centaines d'espaces de coworking en France, alors trouvez le vôtre !

[Voir notre article sur le coworking, ses avantages et ses inconvénients.](#)

2) Les fab labs : pour échanger librement du matériel et du savoir.

Un fab lab est un espace de **partage de matériel, de compétences et de savoirs**. Ces « ateliers de fabrication » répondent aux besoins d'une communauté et permettent à chaque participant de contribuer à des projets.

Que vous vous y rendiez pour utiliser du matériel ou collaborer sur un projet, vous repartirez à coup sûr avec plus que ce que vous étiez venu chercher : une **rencontre**, une **idée d'innovation**...

Véritables viviers d'idées et de savoirs, les fab labs s'imposent peu à peu comme des **espaces incontournables pour qui veut innover**. Développez de nouvelles idées et boostez votre chiffre d'affaires en intégrant un fab lab près de chez vous.

[Voir notre article Fabriquer un prototype et lancer son invention.](#)

3) Les plateformes de mise en relation ou de recrutement : un vivier de leads.

Depuis quelques années pullulent sur internet **des plateformes de mise en relation ou de recrutement**. Soyez visible sur ces espaces virtuels pour augmenter votre vivier de leads et donc de clients potentiels.

Par exemple :

- **Yoostart** vous propose de faire grandir votre entreprise en vous mettant en relation avec d'autres entrepreneurs, des experts ou des influenceurs.
- **Malt** vous permet de booster vos ventes en mettant en relation les freelances et des recruteurs.
- **Meetup** vous présentent différents groupes d'intérêt dont plusieurs orientés « business », pour vous donner l'occasion de rencontrer de nouveaux visages et ainsi de développer potentiellement votre entreprise.

Et beaucoup d'autres encore. Soyez à l'écoute !

Espaces de coworking, fab labs, plateformes virtuelles... c'est donc en utilisant les moyens actuels que vous trouverez de nouvelles manières de **développer votre activité commerciale autrement**.

Encore faut-il **pouvoir dégager un peu de temps** si précieux aux entrepreneurs pour mettre à jour son profil et visiter ces lieux.

La rédactrice de cet article est Anne-Flore Adam, Docteur en entrepreneuriat, Formatrice et conseillère pour les entrepreneurs.

Voir aussi nos articles :

- [10 manières de faire grandir votre entreprise plus vite](#)
- [Stratégie de conversion : du lead au client en 6 astuces](#)

Des outils Excel pour votre entreprise (gratuit).

WikiCrea met à votre disposition des outils Excel gratuits, profitez-en !

- modèle de plan financier : [cliquez ici](#)
- facturier permettant de générer devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- modèle de suivi des recettes, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici](#),
- modèle de suivi de trésorerie : [cliquez ici pour y accéder](#).