

Thilda Godonou

CRÉÉZ VOTRE TRACKER

EN 5 CLICS

**100 %
PRATIQUE**
POUR TOUT TYPE DE
PROFESSIONNEL

UN OUTIL FACILE À UTILISER
ET ACTIONNABLE POUR
TRANSFORMER VOS CHIFFRES
EN DÉCISIONS ET VOS
DÉCISIONS EN PROGRÈS



La Traceuse de Chemin
Tél : 00229 0157678605
latraceusedechemin.com

Avant-propos

Vous ne pouvez pas améliorer ce que vous ne mesurez pas. C'est une vérité absolue dans le business comme dans la vie. Que vous soyez coach, consultant, thérapeute, employé ou entrepreneur en pleine expansion, vous avez un objectif : **faire grandir votre activité**, avoir plus d'impact, générer plus de clients et plus de résultats.

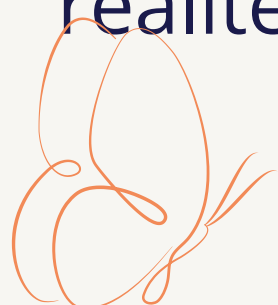
Même en tant qu'étudiant ou élève, vous devez mesurer pour améliorer vos résultats scolaires. Mais sans un tableau de bord clair, précis et régulier, vous avancez à l'aveugle.

Ce guide est là pour changer la donne.

Et LTC n'est pas la seule à le dire. **Peter Drucker**, l'un des pères du management moderne, l'a affirmé sans détour : *"Ce qui ne se mesure pas ne s'améliore pas."* **James Clear**, auteur du best-seller *Atomic Habits*, répète que le simple fait de mesurer un comportement suffit à en améliorer la fréquence.

Tony Robbins lui-même l'enseigne dans ses séminaires : *track your progress daily or you'll drift and lose your momentum* (suivez vos progrès quotidiennement, sinon vous dériverez et perdrez votre élan). Et Grant Cardone, expert en performance et ventes, martèle que *"les chiffres ne mentent pas, les gens si"*.

On ne parle pas ici d'un tableau compliqué à remplir, réservé aux experts en gestion ou en finances. Non. On parle d'un outil simple, stratégique, conçu pour vous donner chaque semaine une vision directe sur ce qui fonctionne – et ce qui doit être ajusté. Un tracker de performance actionnable, aligné sur vos priorités, vos canaux et votre réalité de terrain. Prêt à passer de la réaction à l'action ? Let's go !



Partie 1 : préparez votre activité au tracking

Avant de suivre vos indicateurs, assurez-vous que **votre activité est prête à être mesurée**. Elon Musk ne construit pas des fusées sans vérifier l'ergol, les moteurs et la direction.

C'est la même chose ici. Vous voulez plus de clients ? Plus de résultats ? Alors commencez par poser des bases solides. Voici les 3 piliers à mettre en place avant même de toucher à un tableau Excel.

1. Clarifiez vos objectifs prioritaires

Inutile de faire une liste à rallonge de 15 objectifs. À moins d'être à 2 ou plus sur le coup, vous ne pouvez pas attraper plusieurs lièvres qui courent dans des directions différentes.

Limitez-vous à un ou deux objectifs SMART – Spécifiques Mesurables Atteignables Relevant (pertinents) et Temporels. Ce degré de précision effraie beaucoup de personnes ambitieuses, mais elle est beaucoup plus simple à établir qu'on ne le pense.

Posez-vous cette question : *"Qu'est-ce que je veux VRAIMENT atteindre ce mois-ci ?" Ou les trois prochains mois.*

Si vous débutez dans votre activité ou que vous trackez pour la première fois, commencer avec des objectifs court terme est plus judicieux. Vous êtes en phase de démo comme dans les **jeux vidéos**. Commencer trop fort risque de vous rendre rigide et de vous décourager.

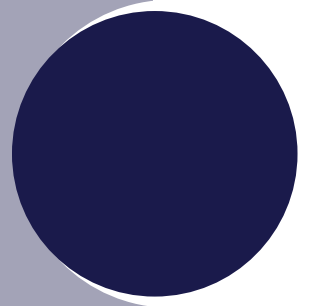
SMART

OBJECTIFS

S

PECIFIQUE

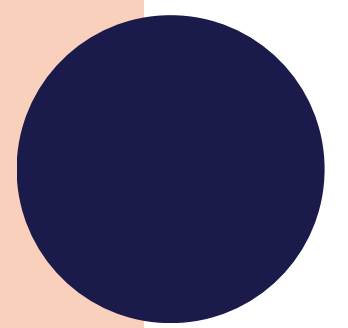
Objectif précis et sans ambiguïté, répondre aux questions quoi, qui, où.



M

ESURABLE

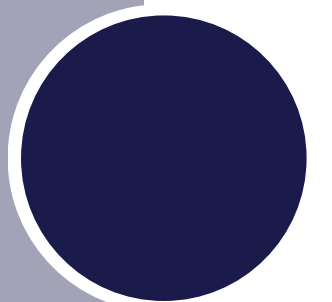
Pouvoir quantifier l'objectif ou au moins vérifier son avancement



A

TTEIGNABLE

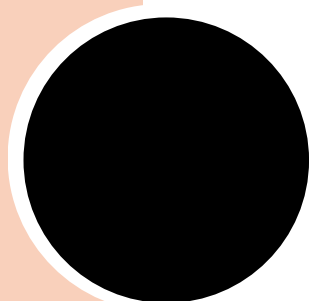
Objectif réalisable mais challengeant compte tenu des ressources, des compétences et du temps disponibles.



R

ELEVANT (PERTINENT)

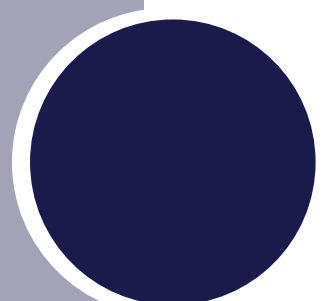
Objectif en cohérence avec les priorités de votre entreprise ou de votre mission



T

EMPOREL

Objectif avec une échéance claire pour éviter la procrastination



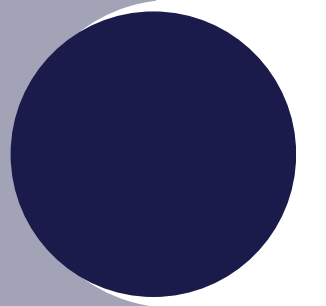
EXEMPLES

OBJECTIFS SMART

S

PECIFIQUE

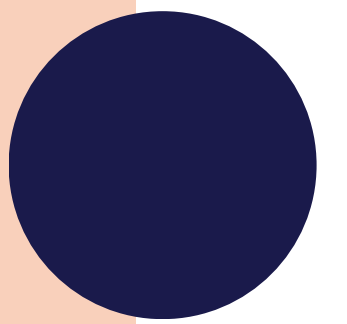
Augmenter les ventes du produit X est plus spécifique que « améliorer les ventes ».



M

ESURABLE

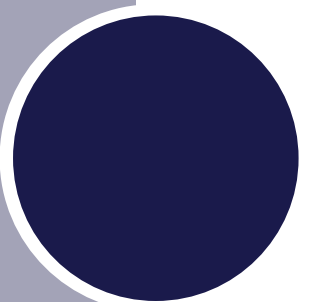
« Augmenter les ventes du produit X de 20 % » permet de savoir si l'objectif est atteint.



A

TTEIGNABLE

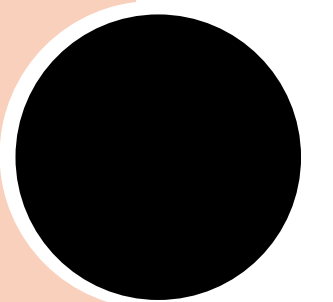
+20 % de vente n'est pas atteignable si vous n'êtes pas capable de fournir autant de produits dans le temps imparti



R

ELEVANT (PERTINENT)

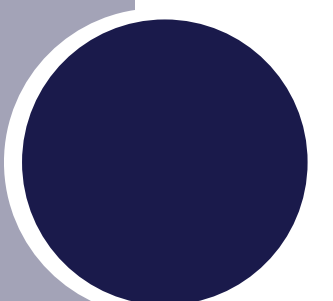
Faire +20 % de ventes n'est pas pertinent si votre priorité actuelle est de stabiliser la chaîne de production.



T

EMPOREL

« D'ici quelques mois » n'est pas temporel, « D'ici la fin du deuxième trimestre 2025 » est temporel



2.Définissez vos canaux d'acquisition prioritaires

Vos objectifs concernent la vente ? Où se trouvent vos prospects ?

Vos objectifs concernent la notoriété ? Quels sont les canaux que vous utilisez pour vous faire connaître ?

Site Web, réseaux sociaux, événements en présentiel, etc. Choisissez **1 à 2 canaux** sur lesquels vous allez concentrer votre énergie ce mois-ci. Vous pourrez ensuite vous attaquer aux autres canaux avec plus de maîtrise.

3.Assurez-vous d'avoir accès aux bonnes données

Un KPI sans données, c'est comme une boussole sans Nord. Identifiez dès maintenant les données que vous pouvez facilement récupérer chaque semaine. Identifiez également les sources dans lesquelles vous pourrez récupérer ces données.

Par exemple, si vous trackez votre notoriété sur les réseaux sociaux, votre tableau de bord est votre principale source d'informations. **Inutile de chercher la perfection, cherchez la constance !**

Utilisez les outils que vous avez déjà (Facebook Insights, LinkedIn Analytics, Google Analytics, vos notes personnelles, etc.). Même une simple feuille de notes bien tenue suffit.

Partie 2 : le prompt magique à utiliser avec ChatGPT

Vous êtes prêt. Vous avez un objectif clair, des canaux définis et les données à portée de main. Maintenant, place à l'étape qui va vous faire gagner un temps fou : la création de votre tracker automatisé avec l'aide de ChatGPT. Voici le prompt à copier-coller et personnaliser selon votre activité :

Je veux que tu agisses comme un expert en stratégie d'entreprise et en performance data-driven, spécialisé dans la création d'indicateurs de performance clés (KPIs).

Ton objectif est de me proposer des KPIs stratégiques, actionnables et adaptés à mon activité, présentés sous une forme directement exploitable dans Excel (Microsoft 365).

Voici les informations à prendre en compte :

1. Secteur d'activité : [...]

2. Objectifs actuels : augmenter le nombre de clients, augmenter le nombre de leads, augmenter le nombre d'abonnés sur Facebook, augmenter le nombre de ventes, etc.

3. Public cible : métier, âge, statut, sexe, etc.

4. Canaux principaux utilisés : site Web, réseaux sociaux, événements en présentiel, boutique en ligne, boutique physique, etc.

5. Fréquence d'analyse : hebdomadaire avec synthèse mensuelle

6. Données disponibles ou faciles à obtenir : nombre de prospects, nombre d'abandons, trafic, taux de conversion, nombre de nouveaux abonnés, nombre de vues, nombre de like, etc.

7. Contraintes éventuelles : peu de temps, peu de moyen, etc.

8. KPIs supplémentaires à ajouter : [si vous avez déjà des KPI que vous souhaitez garder à tout prix, sinon supprimer cette ligne du prompt]

Je veux que tu me livres dans un même fichier excel

1. Une feuille Excel claire contenant :

Le nom de chaque KPI

Sa description / utilité

La formule de calcul (en langage clair)

L'unité de mesure (nombre, %, €...)

La fréquence de mesure (hebdo, mensuelle)

Le seuil ou objectif visé

La source des données à utiliser

2. Un modèle de feuille de suivi hebdomadaire, à recopier dans Excel, structuré comme suit:

En colonnes : les semaines (S1, S2, S3, S4, total pour le mois entier – adapter la formule de la cellule selon le type de KPI)

En lignes : les KPIs

Une ligne en fin de chaque KPI pour noter les observations ou actions à envisager en cas de variation notable

3. Une feuille Excel détaillant les “Analyse & Réajustements recommandés” qui explique comment interpréter les variations de chaque KPI et quelles actions concrètes entreprendre en cas de dépassement ou de sous-performance.

Je veux un livrable directement exploitable dans Microsoft Excel (avec ou sans Copilot), clair, organisé, avec des libellés propres. Fais en sorte que même quelqu'un qui n'a pas de formation en gestion puisse comprendre et suivre.

NB : lisez le prompt pour le personnaliser. Coller sans personnaliser = 0 résultat.

En ce qui concerne la fréquence d'analyse, LTC a intégré dans le prompt une analyse hebdomadaire avec bilan pour que l'habitude du tracking soit plus facile à ancrer.

Tracker tous les jours peut être pesant si ce sont des données faciles à réunir en fin de semaine. De même, tracker uniquement en fin de mois augmente la charge de travail et vous prive des petits ajustements que vous auriez pu faire en cours de route.

Cela dit, si ce sont des **habitudes** que vous souhaitez tracker (pensées positives, sport, hydratation, etc.), un tracking quotidien est idéal : [téléchargez le tracker de Yomi Denzel.](#)

Maintenant, à vous de jouer : ouvrez ChatGPT (la version gratuite suffit), collez ce prompt, personnalisez-le, et laissez la magie opérer.

Petit tips : vous pouvez personnaliser manuellement votre tableau avec des couleurs et des emojis pour le rendre plus agréable à utiliser. [Voici ce que le mien a donné](#) après l'ajout de couleurs et d'emojis.

FAQ – RÉOLUTION DE PROBLÈMES COURANTS

1. Les formules s'affichent sous forme d'erreur dans les zones de moyenne/somme

Cela arrive souvent lorsque vous avez des symboles de devise (comme "€", "\$", etc.) dans vos données.

Supprimez les symboles de devise dans les cellules (chaque rectangle = une cellule) concernées. Les formules de moyenne/somme ne peuvent pas fonctionner correctement avec des symboles monétaires.

Une fois les symboles supprimés, la formule de moyenne devrait fonctionner correctement.

2. La langue que vous utilisez dans ChatGPT n'est pas la même que celle de votre téléphone ou de votre version Excel

Cela peut causer des dysfonctionnements dans les formules.

Vérifiez les paramètres de langue de votre Excel ou de votre téléphone. Vous devrez ajuster les paramètres de langue pour vous assurer que les formules fonctionnent correctement.

3. ChatGPT répond par un tableau simple ou un texte au lieu d'un fichier Excel

Il est possible que ChatGPT fournisse un tableau directement dans votre conversation au lieu du lien vers le fichier attendu.

Relancez la requête. Il ne s'agit pas de coller de nouveau le prompt à la suite de la réponse que vous avez déjà obtenue. Sélectionnez plutôt le message du prompt que vous avez déjà lancé puis sur "modifier le message".

Sans modifier le message, cliquez directement sur "envoyer". Au bout de 2 essais maximum, vous obtenez le lien vers votre fichier de tracking.

4. Une formule ou une feuille excel n'a pas été générée dans le fichier

Relancez la requête. Il ne s'agit pas de coller de nouveau le prompt à la suite de la réponse que vous avez déjà obtenue. Sélectionnez plutôt le message du prompt que vous avez déjà lancé puis sur "modifier le message".

Sans modifier le message, cliquez directement sur envoyer. Normalement au bout de 2 essais maximum, vous obtenez le lien vers votre fichier de tracking.

5. Une cellule présente deux possibilités de formule

Il se peut qu'une même cellule ait plusieurs formules possibles en fonction de votre besoin.

Choisissez la formule qui vous semble la plus appropriée en fonction de ce que vous souhaitez analyser.

6. L'erreur #DIV/0 apparaît

Cette erreur indique que la cellule est censée calculer une moyenne mais qu'il n'y a pas encore de données pour le faire.

Ajoutez des données aléatoires dans les cellules correspondantes à celles des données à utiliser pour les calculs. L'erreur #DIV/0 devrait disparaître lorsque les données sont suffisantes pour effectuer les calculs. Ceci étant juste un test, supprimez ces données aléatoires.

7. Votre problème ne figure pas sur la liste

Si vous avez rencontré un autre problème que ceux mentionnés ici, [Envoyez un commentaire](#) détaillant votre problème, et nous vous guiderons pour le résoudre efficacement. N'oubliez pas de spécifier le message d'erreur ou le problème exact que vous rencontrez pour une aide plus rapide.

Partie 4 : 5 tips pour rester régulier

La régularité, c'est le vrai secret des résultats durables. Vous pouvez avoir le meilleur fichier Excel du monde, les KPIs les plus intelligents, la stratégie la plus affûtée... mais si vous n'êtes pas régulier, vous n'obtiendrez rien d'autre qu'une belle **frustration**.

Alors comment faire pour tenir sur la durée, même quand l'enthousiasme redescend ou que le quotidien vous rattrape ? Voici 5 astuces faciles à mettre en place :

1. Bloquez un rendez-vous avec vous-même, chaque semaine

Ce n'est pas « quand vous avez le temps ». C'est un moment sacré dans votre agenda. 20 à 30 minutes maximum à une heure bien définie. Mettez-le comme un rendez-vous client : vous êtes votre premier client.

2. Activez le pouvoir des petits pas

Inutile de viser la perfection. Il vaut mieux un suivi imparfait chaque semaine qu'un fichier parfait mis à jour une fois tous les deux mois. La cohérence > la perfection.

3. Utilisez les couleurs (et emojis) comme déclencheur émotionnel

Votre fichier doit être agréable à l'œil. Le bleu, le rose, ou toute autre couleur que vous aimez doit vous donner envie de l'ouvrir. C'est un détail ? Non. C'est une ancre visuelle.

4. Réduisez la friction

La friction représente l'ensemble des obstacles qui pourraient vous empêcher de tracker. Réduire la friction, c'est rendre votre suivi tellement fluide qu'il devient naturel.

Placez votre tracker à **portée de main**. Mettez-le dans vos favoris, dans votre barre de raccourcis, sur l'écran d'accueil de votre smartphone ou même [dans le dossier de démarrage de votre ordinateur](#). Plus vous le voyez, plus vous y pensez. Et plus vous y pensez, plus vous l'utilisez.

Faites-en un rituel associé à une routine existante. Associez votre suivi hebdo à une routine déjà bien installée : le vendredi en clôturant votre semaine avec un bon thé ou chaque dimanche soir avec un bon goûter, etc. Ce lien rend la tâche familière et plus difficile à oublier.

De préférence, créez un lien agréable avec cette tâche. Le lundi matin avant vos RDV par exemple risque d'être inapproprié. Votre focus est sur votre prochaine performance, remplir votre fichier de tracking sera agaçant.

5. Rappelez-vous pourquoi vous faites ça

C'est quoi le pire qui vous arrivera si vous continuez de stagner ?



THILDA GODONOU est coach en évolution professionnelle spécialisée en reconversion et développement de carrière, avec une approche centrée mindset et psychologie. Elle conjugue sciences humaines, pragmatisme et un soupçon d'humour pour réveiller l'audace chez ceux qui veulent connaître l'épanouissement professionnel.

Ancienne étudiante en médecine et diplômée en stylisme-modélisme, elle a su rebondir après des échecs difficiles pour bâtir une carrière singulière au croisement de la créativité, du coaching et de l'accompagnement stratégique. Elle est aujourd'hui sollicitée par des porteurs de projets ambitieux, des professionnels en quête de clarté et même des étudiants perdus dans leur parcours.

Pour en savoir plus :

latraceusedechemin.com

[linkedin.com/in/mondoukpe.godonou](https://www.linkedin.com/in/mondoukpe.godonou)

latraceusedechemin@gmail.com

Vous êtes déjà bien avancé sur le chemin de la clarté et de l'action. Mais vous pouvez aller plus loin. Le suivi de vos KPIs n'est que le début d'une transformation plus profonde dans votre vie professionnelle.

Rejoignez-moi sur les réseaux :

Chaque semaine, je partage des contenus exclusifs pour vous booster, vous recentrer, et vous aider à passer au niveau supérieur :

[Facebook](#) 

[LinkedIn](#) 

[Instagram](#) 

[YouTube](#) 

Visitez mon site web :

Découvrez mes offres de coaching, les témoignages, mon blog, les ressources gratuites et les outils pour débloquer votre potentiel pro.

[Site officiel](#)

Discutez avec moi directement sur WhatsApp :

Vous avez une question, un doute, ou vous voulez un accompagnement personnalisé ? Parlons-en.

[WhatsApp messagerie](#)

Votre performance n'a de limite que celle que vous lui donnez. Alors maintenant que vous avez cet outil à votre porté, qu'allez-vous en faire ?

