

■ Pourquoi se spécialiser quand on est éducateur canin ?

■ L'illusion du généraliste

Vouloir tout faire = parler à tout le monde, donc n'intéresser personne. La spécialisation rend visible et désirable.

■ Tu deviens une référence incontournable

Un généraliste est un parmi d'autres. Un spécialiste est LA personne à qui on pense pour un problème précis.

■ Des clients plus motivés et prêts à investir

Plus le problème est douloureux, plus le client veut un expert... et accepte de payer plus cher.

■ Crédibilité et légitimité

Le spécialiste approfondit son domaine, accumule des preuves et devient l'expert incontesté.

■ Un marketing simple et puissant

Le message est clair, direct, percutant, car il cible un client précis.

■ Plaisir et énergie au quotidien

Travailler avec les cas qui te passionnent recharge ton énergie au lieu de l'épuiser.

■ Moins de concurrence, plus d'unicité

Le généraliste est noyé dans la masse. Le spécialiste sort du lot et devient unique.

■ Tarifs plus élevés, revenus plus stables

Le généraliste facture à l'heure. Le spécialiste facture la valeur de sa solution.

■ Conclusion : Se spécialiser, ce n'est pas perdre des opportunités, c'est en créer de meilleures. C'est passer de 'un parmi tant d'autres' à 'la référence incontournable'.

■ Question pour toi : Si demain tu devais être connu(e) dans toute la francophonie pour un seul domaine, lequel choisirais-tu ?