

# FREELANCE SUCCÈS

10 conseils pour gagner votre vie comme freelancer



# Table des Matières

Licence.....	2
Introduction.....	3
Quels sont les inconvénients ?.....	4
10 conseils pour vivre de votre activité.....	6
CONSEIL 1 - Ayez confiance en vous.....	6
CONSEIL 2 – Avoir une USP (unique selling point).....	6
CONSEIL 3 - Offrir plus de valeur pour le même prix.....	7
CONSEIL 4 - Offrir un service irréprochable.....	8
CONSEIL 5 – Communiquer régulièrement avec vos clients.....	9
CONSEIL 6 - Demander un témoignage à vos clients.....	10
CONSEIL 7 - Encourager les entreprises à refaire appel à vos services.....	10
CONSEIL 8 – Offrir des réductions suivant le volume commandé....	11
CONSEIL 9 - Encourager vos clients à vous recommander.....	12
CONSEIL 10 - Devenir inestimable aux yeux de vos clients.....	12
Conclusion.....	13

# Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage. Malgré ceci, il ne peut, en aucun cas, garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage, du fait de l'évolution et de la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier ces informations, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de conseils, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs capacités personnelles à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, en comptabilité ou en conseils financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le domaine du conseil financier.

**Vous pouvez imprimer cet e-book si cela vous en facilite la  
Lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre  
environnement.**

# Introduction

Avec le développement d'Internet à travers le monde, la sous-traitance s'est démocratisée. De nombreuses entreprises font appel à d'autres entreprises se trouvant à plusieurs milliers de kilomètres pour réaliser une partie de leur travail.

Par exemple, un cabinet d'expert-comptable sous-traite les tâches les plus simples par une entreprise située au Maghreb. Un autre exemple pourrait être un infopreneur sous-traitant toute la partie design de son nouveau produit à un Chinois pour quelques dizaines d'euros.

Suivant vos compétences, vous pouvez profiter de tout ce travail disponible pour devenir financièrement indépendant.

C'est un rêve fait par de nombreuses personnes et c'est normal, les avantages sont nombreux comme je l'ai détaillé sur la page de vente :

- Vous définissez vos horaires de travail.
- Vous êtes votre propre patron. Personne pour vous donner des ordres.
- Vous pouvez travailler depuis le confort de votre domicile ou bien aux quatre coins du monde.

Cependant, être un travailleur indépendant a aussi des inconvénients.

## Quels sont les inconvénients ?

En fait, la plupart des avantages pourraient être retournés en inconvénient.

- **Vous avez un planning à respecter.** Au départ, cela ne devrait pas être trop difficile, car le nombre de vos clients sera restreint. Cependant, l'objectif est de pouvoir vivre de votre activité et donc de trouver de nouveaux clients. Au bout de quelques mois, il faudra enchaîner les projets et essayer de respecter les délais fixés avec vos clients. Il sera important d'avoir une certaine discipline et les écarts seront pénalisés : perte d'un client, diminution du chiffre d'affaires...
- Vous avez plusieurs patrons. Chaque client sera un « mini patron » avec ses exigences, avec ses bons côtés comme ses mauvais... Vous devrez faire avec et même essayer de répondre à leurs petits caprices. Comme vous êtes indépendant, vous pourrez mettre un terme à n'importe quel moment et, avec le temps, travailler seulement pour les personnes avec lesquelles vous vous sentez bien.
- Les revenus ne sont pas stables. Certains mois, vous pourrez gagner de quoi mettre un salaire de côté, mais d'autres mois, il faudra piocher dans les économies. C'est la raison pour laquelle, il est préférable, surtout au départ, de faire cette activité en complément de votre travail. Cela vous laissera le temps de vous faire une clientèle fidèle.

- Vous devez faire la part des choses : travail et vie de famille. Travailler à son domicile est un réel bonheur. Cependant, il est important de se fixer des règles. Par exemple, mettre en place des horaires de travail (9 h – 17 h). Cela vous évitera de jongler entre le travail et les distractions (télévision, balade avec le chien l’après-midi). Même si vous êtes indépendant, pour votre productivité, il est important de se comporter comme un salarié.

Ces inconvénients peuvent être facilement corrigés avec un peu d’efforts suivant vos habitudes.

Vous êtes maintenant prêt. Il est temps de mettre toutes les chances de votre côté pour transformer votre rêve en réalité.

# 10 conseils pour vivre de votre activité

Suivant votre activité, la concurrence peut être plus ou moins importante. Vous devez, par conséquent, appliquer les bonnes stratégies pour :

- Attirer de nouveaux clients
- Fidéliser ces personnes

Voici quelques conseils pour vous aider à prendre un bon départ.

## **CONSEIL 1 - Ayez confiance en vous**

Au départ, vous ne vendez pas réellement votre travail, mais plutôt votre personne. Plus vous avez confiance en vous, en vos capacités, en vos connaissances... plus vous donnerez confiance à vos clients potentiels.

Si vous pensez être l'un des meilleurs dans votre domaine, vous serez en mesure de convaincre vos clients potentiels. Ensuite, la qualité de votre travail vous donnera raison (ou non).

Avoir confiance est important tout comme le fait d'être patient. Les premières missions peuvent mettre du temps à arriver. Ce ne sera pas le moment de paniquer.

Durant les premiers jours, vous pouvez remplir votre portfolio afin de donner, cette fois, confiance à vos clients.

## **CONSEIL 2 – Avoir une USP (unique selling point)**

Chaque entreprise a besoin d'une proposition de vente unique si elle veut réussir.

Votre USP doit vous aider à vous démarquer de la concurrence. Le mieux est évidemment d'être le seul à le proposer et il faut qu'il y ait un rapport avec votre marché.

Voici différents exemples pour les « écrivains ».

- Un diplôme universitaire, en particulier dans certains domaines. Par exemple, si vous avez un diplôme en soins infirmiers, il sera extrêmement utile pour les personnes ayant besoin d'articles médicaux.
- L'expérience professionnelle. Si vous êtes un ancien vétérinaire, vous disposez d'un net avantage pour une personne cherchant à avoir du contenu sur les soins à prodiguer pour les animaux de compagnie.
- Une expérience comme journaliste. Si vous avez écrit pour des journaux ou des magazines, cela peut vous démarquer. Cela sera particulièrement utile si, par exemple, vous avez écrit à temps plein pour un magazine de jardinage pendant dix ans et qu'une personne est à la recherche d'articles sur ce thème.
- Bilingue. Si vous écrivez couramment dans une langue autre que le français, cela pourrait être un argument de différenciation important. Beaucoup de personnes ont besoin de contenu étranger, mais il est difficile de trouver une personne à l'aise avec l'anglais, l'allemand...

Prenez le temps de regarder le profil de vos concurrents et essayez de trouver la faille.



Intéressez-vous surtout aux personnes réalisant le plus de missions. Si les entreprises font appel à ces personnes, il y a une raison.

### **CONSEIL 3 - Offrir plus de valeur pour le même prix**

Une des meilleures façons de vous démarquer est d'offrir plus de valeur que vos concurrents. Il existe différentes méthodes pour y parvenir. Il suffit de prendre quelques minutes de réflexion « créative ».

Si vous n'êtes pas en mesure de vous différencier sur les prix, alors vous devez mettre en place des services complémentaires.

Ces services « bonus » doivent vous aider à améliorer la valeur de votre offre. Ainsi, vos clients auront l'impression d'en recevoir plus pour exactement le même prix.

Ces bonus ne doivent pas prendre beaucoup de votre temps. Par exemple, proposer le travail réalisé dans différents formats ou personnaliser le document en y incluant le nom du client et un lien vers son site Web.

Voici quelques astuces pour donner plus de valeur :

- Offrir un article gratuit tous les 10 articles commandés.
- Exporter votre travail au format PDF sans frais supplémentaires.
- Proposer d'ajouter des images, pour illustrer un ebook par exemple, gratuitement.

Ces petits plus vous aideront à augmenter la valeur de votre service surtout si votre client le découvre au dernier moment (lors de la livraison du projet final).

## **CONSEIL 4 - Offrir un service irréprochable**

Lorsque vous êtes travailleur indépendant, vous avez une entreprise de services. La meilleure façon d'avoir une activité continue est d'offrir un service tout à fait exceptionnel.

Il existe plusieurs façons d'être certain d'offrir le meilleur service possible.

- Offrir une révision ou deux, sans frais supplémentaires.
- Répondre aux emails très rapidement.
- Achever les travaux en avance. Si vous pensez effectuer un travail en deux jours, dites au client qu'il vous en faudra trois. Lorsque vous lui enverrez le travail au bout de deux jours, il sera ravi.
- Proposer des rabais suivant le volume.
- Soyez extrêmement convivial.
- Soyez patient lorsqu'une personne vous pose de nombreuses questions.
- Soyez poli, même si un client est rude.
- Si vous avez fait des erreurs, corrigez-les avant que votre client vous les fasse remarquer...

Toutes ces astuces vous permettront de proposer un service de qualité. Si vous mettez à l'aise votre client et qu'il est satisfait de votre travail, il fera appel à vous.

## **CONSEIL 5 – Communiquer régulièrement avec vos clients**

Vos clients n'apprécieront pas d'être tenus à l'écart lorsque vous travaillerez sur leur projet. Lorsqu'ils dépensent de l'argent, ils veulent avoir l'assurance d'avoir pris la bonne décision.

En gardant le contact avec vos clients, ils pourront connaître l'avancement de leur projet. Par exemple, si une personne vous a commandé un pack de 10 articles, vous pouvez lui envoyer un email lorsque vous êtes à la moitié. Si une personne vous a commandé le design de son blog, vous pouvez lui montrer une première maquette.

En plus de rassurer vos clients, vous gagnerez du temps. Effectivement, si la personne n'est pas entièrement satisfaite de votre travail, vous pourrez préciser, avec elle, ses besoins.

Une autre situation où il est important de contacter vos clients c'est si vous avez pris du retard. Vous ne devez pas avoir peur de le dire à vos clients. D'ailleurs, il est préférable de le faire avant qu'ils le remarquent.

La plupart des clients comprendront, à moins qu'il y ait un délai très strict. Dans ce cas, vous pouvez proposer une remise en contrepartie.

## **CONSEIL 6 - Demander un témoignage à vos clients**

Les témoignages servent de «preuves sociales». Lorsque vous avez des témoignages, vous semblez plus dignes de confiance. Cela est particulièrement vrai lorsque vous avez des témoignages de personnes connues et respectées dans le domaine dans lequel vous travaillez.

Si possible, essayez d'obtenir une image et une adresse URL à inclure à chaque témoignage. Cela permet de donner de la crédibilité à vos témoignages. Vos clients potentiels pourront aussi contacter les personnes pour poser des questions sur vous si nécessaire.

## **CONSEIL 7 - Encourager les entreprises à refaire appel à vos services**

Réussir à fidéliser ses clients potentiels est la pierre angulaire de chaque entreprise. Effectivement, trouver de nouveaux clients revient plus cher que de retravailler avec les anciens.

Il existe différentes techniques pour encourager les personnes à refaire appel à vos services.

- Créer une liste de diffusion et envoyez-leur régulièrement des emails pour qu'ils se souviennent de vous.
- Envoyer à votre liste des remises spéciales exclusives. Cela incitera les personnes à rester abonner à votre liste pour bénéficier de vos offres.
- Proposer des offres spéciales pour les clients réguliers. Vous pouvez mettre en place un programme de fidélisation et offrir des coupons de réductions réservés seulement aux clients fidèles.
- Si vous êtes en retard ou si vous commettez des erreurs, donner au client un cadeau important.

Il est primordial d'avoir des clients fidèles pour le bon fonctionnement de votre activité. Ce sera la seule manière pour obtenir des revenus stables.

## **CONSEIL 8 – Offrir des réductions suivant le volume commandé**

Cela peut sembler paradoxal d'offrir des rabais lorsqu'une personne commande un projet important. Après tout, cela signifie plus de travail, n'est-ce pas ? Cependant, ces gros projets pourraient représenter la majeure partie de vos revenus.

Vous avez besoin de ces projets. Pour offrir une réduction, la stratégie est d'avoir des prix un peu plus élevés dès le départ.

Par exemple, si votre travail consiste à écrire des articles et que votre tarif est de 12 €, alors le prix normal peut être fixé à 20 €. Vous pourrez ainsi proposer jusqu'à 8 € de réductions pour les gros volumes.

Commencez votre rabais sur un nombre relativement faible. Votre objectif est d'encourager les personnes à commander un peu plus que prévu. Plus vous avez de travail avec une personne et moins vous passerez de temps à chercher de nouveaux clients.

Pour comprendre cette stratégie, reprenons notre exemple de la personne proposant ses services d'écriture d'articles.

Le prix minimum est fixé à 12 € l'article.

- 1 - 4 articles : 20 € l'article.
- 5 - 9 articles : 18 € l'article.
- 10 - 19 articles : 16 € l'article.
- 20 - 29 articles : 14 € l'article.
- 30 et plus : 12 € l'article.

### **CONSEIL 9 - Encourager vos clients à vous recommander**

Si vous voulez gagner plus d'argent, votre entreprise a besoin de se développer. La meilleure façon de croître votre activité est d'encourager vos clients actuels à faire votre promotion auprès de leurs connaissances.

Certaines personnes le feront de leur propre chef, mais ce sera assez rare.

Effectivement, la plupart de vos clients voudront « accaparer » vos services. Cependant, s'ils peuvent obtenir un avantage non négligeable en parlant de vous à leurs connaissances, alors ils joueront le jeu.

Les incitations pourraient inclure :

- Du contenu, un design gratuit... suivant vos services.
- Un pourcentage sur les projets (comme un programme d'affiliation).
- Ou tout autre bonus.

Ne soyez pas avare. Plus les avantages sont nombreux et plus les personnes vous aideront à trouver de nouveaux clients. Ainsi, toutes les parties seront gagnantes.

### **CONSEIL 10 - Devenir inestimable aux yeux de vos clients**

La meilleure façon de gagner plus d'argent à partir de votre activité de travailleur indépendant, c'est de devenir irremplaçable et une valeur absolument inestimable pour vos clients.

Vous devez vous assurer qu'ils continuent à faire appel à vos services en leur donnant exactement ce qu'ils veulent (et même plus comme indiqué dans le premier conseil) à un prix qu'ils peuvent se permettre de payer.

-----

D'ailleurs, vous pouvez très bien faire une facilité de paiement.  
Par exemple, payer la facture en deux ou trois fois sans frais.

-----

Vous devez déployer tous vos efforts pour proposer :

- Un délai rapide
- Un service convivial
- Des prix attractifs par rapport à la concurrence et à la qualité de votre travail

Le dernier point est important, mais attention de ne JAMAIS faire une guerre de prix et cela pour 3 raisons :

1. Votre entreprise ne vous permettrait pas de vivre.
2. Vos clients potentiels pourraient penser que la qualité ne sera pas au rendez-vous.
3. Vous trouverez toujours des personnes avec des tarifs inférieurs aux vôtres.

Votre prix doit être en adéquation avec la qualité de votre travail.  
Ne vous sous-estimez pas.

# Conclusion

Devenir financièrement indépendant en travaillant depuis le confort de son domicile peut devenir une réalité.

Grâce aux nombreux conseils présents dans ce rapport, vous allez pouvoir vous démarquer de l'ensemble de vos concurrents. Vous pourrez ainsi fidéliser vos clients pour qu'ils vous demandent de travailler sur d'autres projets.

Si votre travail est de qualité, vous ne devrez pas rencontrer de difficultés.

Maintenant que vous êtes prêt, vous devez partir à la recherche de missions.

La première chose est la création de votre site servant de vitrine. Vous pourrez ajouter le travail déjà réalisé pour avoir des références et ajouter les témoignages de vos clients. Vous pourrez aussi donner vos compétences (une sorte de CV) afin d'aider vos clients potentiels à mieux vous connaître.

Pour réaliser ce travail, le plus simple est de créer un blog. Je vous conseille le script Wordpress (gratuit).

Ensuite, vous pouvez créer un compte sur différentes plateformes internationales où de nombreuses personnes ajoutent des projets très variés :

- [www.elance.com](http://www.elance.com)
- [www.guru.com](http://www.guru.com)
- [www.getafreelancer.com](http://www.getafreelancer.com)



- [www.scriptlance.com](http://www.scriptlance.com)
- [www.totalfreelance.com](http://www.totalfreelance.com)
- [www.writerlance.com](http://www.writerlance.com)

Vous pourrez normalement créer votre profil sur chacun de ces sites. Ne soyez pas avare en information. Plus votre profil est complet, plus il sera facile d'attirer les clients potentiels.

**Attention** : la plupart des personnes achètent des produits afin d'améliorer leurs connaissances, mais ne passent jamais à l'action...

**Vous savez maintenant ce qu'il vous reste à faire !**

À votre succès,

[AFFILIPAYE](#)