

OBJECTIF INDEPENDANCE

TRAVAILLEZ DANS LE MONDE ENTIER
DEPUIS VOTRE DOMICILE



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.

Sommaire

Licence.....	2
Sommaire.....	3
Introduction.....	4
PARTIE 1 Pré-requis.....	5
Avant de vous lancer.....	6
Les mensonges liés au métier de freelance.....	10
PARTIE 2 Démarrez votre activité.....	13
Vous présenter.....	14
Votre marché.....	20
Votre plan marketing.....	22
Trouver vos clients potentiels.....	24
Le premier contact avec vos clients potentiels.....	30
Fidéliser vos clients.....	37
PARTIE 3 Conseils complémentaires.....	41
Les questions que vous devez poser à vos clients.....	42
Ressources.....	44
Conclusion.....	52

Introduction

Être un travailleur indépendant, un freelance... des synonymes voulant tous dire la même chose : **vous travaillez à votre compte**. Bref, vous contrôlez votre vie.

C'est certainement le point de départ pour de nombreuses personnes, contrôler sa vie... avec tous les avantages qui en découlent :

- Une flexibilité des horaires de travail.
- Vous êtes réellement autonome.
- Vous êtes récompensé lorsque vous faites du bon travail.
- Il n'y a pas ou peu de limites au développement de votre entreprise.

Pour bénéficier de ces avantages, vous devrez respecter certaines règles. Dans le cas contraire, il sera difficile de vous faire une place. Sachant que dans certains marchés, il existe plusieurs dizaines de milliers de freelances, vous pouvez comprendre l'importance de suivre les bons conseils.

Si après la lecture de ce guide vous avez la moindre question, n'hésitez pas à m'envoyer un email, j'y répondrai avec grand plaisir.

En attendant, je vous souhaite une bonne lecture.

PARTIE 1

Pré-requis

Avant de vous lancer

Lorsque l'on décide de se lancer comme freelance, on ne prend pas toujours en compte les problèmes pouvant survenir à n'importe quel moment.

Pour y faire face, il est préférable d'y être préparé. C'est l'objectif de ce chapitre, vous aider à relever les défis qui vous attendent prochainement.

AVEZ-VOUS L'EXPÉRIENCE NÉCESSAIRE ?

Presque tout le monde peut du jour au lendemain devenir un freelance. Il n'y a pas de formations particulières. Par exemple en France, il suffit de prendre 15 minutes pour créer son entreprise sous le statut d'[autoentrepreneur](#).

C'est un avantage comme un inconvénient.

Les avantages :

- L'inscription est gratuite et se fait en quelques clics
- Les formalités sont réduites au strict minimum.
- Vous ne payerez des charges que si vous gagnez de l'argent.

Les inconvénients :

- Vos charges sont indexées sur votre chiffre d'affaires brut.
- Votre chiffre d'affaires est plafonné selon votre activité : commerciale ou service
- Si votre expérience et vos compétences ne sont pas suffisantes, les désillusions seront grandes.

L'expérience est aussi importante que dans le monde du travail « traditionnel ». Les éventuels employeurs et clients cherchent avant

tout des personnes qualifiées et ayant déjà plusieurs années d'expérience.

ÊTRE FREELANCE COMPORTE AUSSI QUELQUES INCONVÉNIENTS.

Tout n'est pas rose dans le monde des freelances. Même si les avantages sont nombreux, certains aspects de la vie d'un freelance pourraient finalement vous rebuter.

- Un équilibre travail/vie privée pas toujours évident à trouver. Avoir son bureau à son domicile incite les personnes à travailler plus longtemps et la vie de famille peut en pâtir.
- Être salarié comporte de nombreux avantages. Heures de travail fixes, salaire à la fin du mois, de nombreuses interactions avec ses collègues, chômage en cas de licenciement... tout cela n'existe pas si vous êtes freelance.

AU DÉPART, GARDEZ VOTRE TRAVAIL ACTUEL.

Si, à la lecture de ce guide, vous avez un travail à temps plein, gardez-le. Il est impossible de prévoir ce qui va se passer. En étant optimiste, je vous dirai qu'il sera possible de vivre de votre passion d'ici 6 à 12 mois, mais il y a trop d'éléments à prendre en compte pour en être certain.

À quel moment devez-vous sauter le pas ?

Le principal paramètre concerne les revenus générés grâce à votre activité de freelance. Si durant plusieurs mois vous pouvez en vivre et que vous vous êtes constitué une liste de clients réguliers, alors vous pourrez sauter le pas.

Il est important de prendre des précautions, car si l'aventure devait s'écourter, vous vous retrouveriez sans travail et, comme je vous l'ai précisé, il n'y a pas de chômage pour les freelances.

TRAVAILLEZ COMME N'IMPORTE QUEL SALARIÉ.

La routine, même si la majorité des salariés aimeraient la stopper, en tant que freelance, vous devez l'instaurer. C'est la meilleure manière d'être productif.

Lorsqu'un salarié se rend sur son lieu de travail, il sait à quelle heure il commence, à quelle heure il termine, et il a déjà une idée du travail qui l'attend. Cela doit être la même chose pour vous.

Fixez vos heures de travail et définissez vos tâches à effectuer dans la journée. Pour gagner du temps, vous pouvez réaliser ce travail le soir ou durant le week-end.

Au départ, je ne me préoccupais pas de cela. Je commençais mes journées vers 10 h - 11 h et au lieu de me mettre au travail, je perdais du temps à visiter divers sites Web. Les heures passaient sans que je prenne réellement le temps de travailler efficacement. À la fin de la journée (vers 19 h), mes différents projets avaient peu avancé et cela se répétait jour après jour.

Ne faites pas la même erreur !

AMÉNAGEZ VOTRE ESPACE DE TRAVAIL.

Un espace de travail confortable et agréable vous aidera à améliorer votre productivité.

Remarque : agréable ne doit pas signifier distrayant.

Si vous le pouvez, aménagez votre bureau dans une pièce à part. Ainsi, vous pourrez séparer facilement travail et vie privée. De plus, cela vous permettra de vous isoler du bruit éventuel fait par les autres membres de votre famille. Si vous avez des enfants, vous savez déjà de quoi je parle...

AYEZ DU MATÉRIEL DE QUALITÉ.

Certes, l'investissement de départ pour un freelance est négligeable comparativement à celui nécessaire pour la création d'une entreprise traditionnelle, mais il n'est pas inexistant. Cela comprend entre autres un ordinateur puissant, une imprimante multifonction, des logiciels (si nécessaire), des fournitures, du mobilier, etc.

Certains freelances, sous prétexte de vouloir faire des économies, préfèrent garder leur ancien matériel. Cependant, si vous voulez être efficace et économiser du temps, réinvestissez vos premiers euros dans du matériel neuf et de qualité (d'où l'importance de garder son travail).

PENSEZ À VOTRE STRATÉGIE.

Une fois que vous êtes prêt à vous lancer, vous devrez entrer en contact avec vos premiers clients potentiels pour obtenir des projets.

Cet aspect de votre carrière ne doit pas être ignoré ni négligé. Sans client, vous ne générerez pas de revenus, donc commencez très tôt à réfléchir aux possibilités offertes par Internet pour vous faire connaître dans votre marché.

Il existe certains sites spécialisés dans lesquels vous pouvez créer un profil et accéder à des offres de missions. En parallèle, je vous conseille de créer votre propre site reprenant les informations de votre profil, mais de manière plus poussée.

Je reviendrai sur cet aspect dans ce guide, puisque c'est certainement l'un des éléments les plus importants.

Les mensonges liés au métier de freelance

Comme pour toutes les opportunités permettant de générer de l'argent, on rencontre de nombreux mensonges. Certains mensonges font rire, d'autres font rêver. Dans tous les cas, il est important, pour démarrer sérieusement votre activité, de mettre les choses aux claires.

C'est parti !

TOUT LE MONDE PEUT ÊTRE FREELANCE.

FAUX !

Tout le monde peut décider de créer son entreprise et de se mettre à son compte, mais si c'est pour aller droit dans le mur, quel est l'intérêt ?

En fait, il suffit de répondre à une question : **quel service pouvez-vous proposer en échange d'argent ?**

C'est le principe même d'un freelance. Une personne donne de l'argent et, en échange, le freelance répond à un besoin comme mettre en place un site, traduire un texte, créer un logiciel, donner des conseils de relooking, etc.

ÊTRE FREELANCE EST PLUS SIMPLE QUE D'ÊTRE UN SALARIÉ.

Je ne sais pas d'où vient cette idée. Peut-être parce qu'on travaille chez soi et qu'on gagne notre vie grâce à une passion, les personnes extérieures pensent que c'est simple.

FAUX !

D'ailleurs, je dirais que c'est le contraire. Effectivement, pour réussir comme freelance, vous devrez, en plus de maîtriser votre domaine de compétences, avoir des connaissances en marketing, en webdesign, peut-être aussi en programmation.

La raison ?

Vous devrez réaliser votre promotion et certainement créer votre site (même s'il existe aujourd'hui des solutions pour vous simplifier la vie).

Un autre élément à prendre en considération est le fait que vous devrez gérer votre emploi du temps. Les salariés ont, dans la plupart des cas, des supérieurs qui leur donnent des tâches à réaliser. Il suffit de les suivre. Pour les freelances c'est différent. Ils doivent se donner des tâches à réaliser. S'ils ne font pas sérieusement ce travail, leur productivité sera faible et leur entreprise tournera au ralenti.

JE DOIS ATTEINDRE LE STATUT D'EXPERT AVANT DE ME LANCER.

FAUX !

Certes, si vous êtes considéré comme un expert dans votre marché, lorsque vous vous lancerez comme freelance, vous obtiendrez vos premières missions rapidement et vous pourrez afficher des prix dignes de votre crédibilité.

Cependant, au départ, il y a de grandes chances pour que vous soyez un parfait inconnu, ce n'est pas grave. De toute manière, nous sommes tous passés par là. C'est juste que le chemin vers la réussite sera plus long.

Attendre, c'est une erreur souvent réalisée. Un conseil, lancez-vous dès aujourd'hui. Si vous manquez encore de confiance concernant vos compétences, n'hésitez pas à travailler gratuitement. Vous allez ainsi emmagasiner de l'expérience et vous pourrez développer votre portfolio.

JE SUIS EXPERT, DONC JE N'AI PAS BESOIN D'AMÉLIORER MES CONNAISSANCES.

FAUX !

Même si vous pensez maîtriser votre sujet, il y aura toujours de nouvelles choses à apprendre. Cette remarque est valable pour les experts, mais aussi pour les débutants.

Il ne faut jamais rester sur ses acquis. C'est la meilleure manière de se faire distancer par ses concurrents et, au final, d'être moins compétitif. C'est-à-dire moins de travail au fil des mois.

Lisez des livres, abonnez-vous à des magazines, visitez des blogs, participez aux forums, échangez avec d'autres freelances, etc. tout cela vous permettra de vous tenir au courant des nouveautés, des évolutions de votre marché et des besoins de vos clients potentiels.

C'est ici la fin de l'extrait gratuit du Guide « Objectif Indépendance ». Pour découvrir l'intégralité de ce guide et maîtriser votre indépendance, je vous invite à cliquer sur l'un des liens suivants.

Guide « Objectif Indépendance » (guide seul) :

<http://www.secrets-marketing-internet.com/objectif-independance/>

Guide « Objectif Indépendance » avec Droit de Revente :

<http://www.droits-de-revente.com/objectif-independance/>

À tout de suite !

Bien amicalement,
Bernard Lamonnier

<http://www.secrets-marketing-internet.com>

<http://www.droits-de-revente.com>

Sommaire

Licence.....	2
Sommaire.....	3
Introduction.....	4
PARTIE 1 Pré-requis.....	5
Avant de vous lancer.....	6
Les mensonges liés au métier de freelance.....	10
PARTIE 2 Démarrez votre activité.....	13
Vous présenter.....	14
Votre marché.....	20
Votre plan marketing.....	22
Trouver vos clients potentiels.....	24
Le premier contact avec vos clients potentiels.....	30
Fidéliser vos clients.....	37
PARTIE 3 Conseils complémentaires.....	41
Les questions que vous devez poser à vos clients.....	42
Ressources.....	44
Conclusion.....	52