

A top-down view of a desk with various office supplies. In the top right, a white tablet with a black screen is partially visible. To its left is a clear glass jar with a silver lid, containing several copper-colored paper clips. Below the jar are several copper-colored buttons and a few pink paper clips. In the bottom left, a copper-colored pen and a white pen are lying on the desk. In the bottom right, a white notebook with a grey marble pattern is visible. A semi-transparent pink rectangular box is centered over the desk, containing the title and author's name.

ASSISTANTE FREELANCE
7 ACTIONS À RÉALISER
POUR TROUVER
DES CLIENTS

LESLIE PRUDENT

Mentions légales

Les éléments contenus dans ce guide numérique sont édités à titre d'information. En respect du contenu fourni par l'auteure, aucune modification même partielle n'est autorisée. Le simple fait de le lire vous donne le droit de l'offrir par le biais de votre blog ou site web, uniquement à titre gratuit car la vente de ce produit est interdite.

En cas de distribution de ce guide, il est recommandé de toujours citer Leslie Prudent comme étant l'auteure et d'inclure obligatoirement un lien vers son blog :

<https://formation-assistante-freelance.com>

Copyright – Formation-Assistante-Freelance.com – Tous droits réservés.

Sommaire

Témoignages

Ce que vous trouverez dans ce guide

Mon histoire

- 1- Se faire connaître par le biais de son réseau relationnel
- 2- Prospecter efficacement pour trouver ses premiers clients
- 3- Assurer sa présence sur les réseaux sociaux professionnels
- 4- S'inscrire sur les plateformes de mise en relation entre freelances et professionnels
- 5- Poster et répondre aux petites annonces professionnelles
- 6- Cibler les professionnels à l'aide de courriers personnalisés
- 7- Créer un site web pour attirer un flux continu de clients

Merci pour votre attention

Témoignages

*« Hello Leslie, très complet ton guide et vraiment intéressant.
Merci pour le partage d'informations. »*

Dalila, Assistante Virtuelle

« Je viens de lire ton guide. Très intéressant. Et je voudrais te remercier pour les liens vers les différents sites. En tous cas, tes expériences sont très enrichissantes et intéressantes.

Bravo ! A bientôt. »

Marie-Luce, Assistante Indépendante

« Ce guide est très complet avec beaucoup de détails. Utile si on se lance en freelance et qu'on se pose pas mal de questions, Leslie donne des informations précises dont le nom de certaines plateformes de mise en relation avec des clients. Ce guide vous offre des méthodes bien précises, testées et évaluées positivement. En résumé, des infos concrètes qui font avancer.

Merci à Leslie de faire partager son expérience. »

Magali, Office Manager freelance

« Merci Leslie pour tes conseils, je vais essayer de les suivre ainsi que le guide pour acquérir plus de clients car je stagne... Je dois mal communiquer et mal cibler ma clientèle... »

Édith, Secrétaire Indépendante

« Merci pour tous ces conseils et c'est un honneur de te lire parce que ces formations sont très enrichissantes et encore merci. »

Fabienne, Assistante Administrative indépendante

« Vraiment c'est un plaisir et je suis infiniment reconnaissante pour tout le mal que tu te donnes pour nous dispenser et nous faire partager ton expérience.

En tout cas cela me va droit au cœur et encore merci. »

Françoise, Assistante Commerciale indépendante

« Bonjour Leslie, je te remercie pour ton guide qui tombe vraiment à pic. J'étais en plein questionnement sur l'obtention de clients... »

Zeineb, Assistante Trilingue indépendante

« Je suis Assistante Personnelle en Guadeloupe et je suis très heureuse de t'avoir trouvée, sur les réseaux sociaux. Je tiens à te féliciter pour la qualité de ton blog. D'ailleurs, je me suis abonnée à la chaîne Youtube et au compte Instagram. Hâte de lire ton guide pour trouver des clients. »

Virginie, Assistante Personnelle indépendante

« Depuis un petit moment je recherche sur internet des informations utiles et pratiques car je souhaite me lancer en tant qu'assistante indépendante et franchement je suis tombée sur plusieurs vidéos YouTube, plusieurs articles et blogs mais tu es « la seule » à m'avoir autant touchée. Tes vidéos sont carrées et structurées, claires et nettes vraiment chapeau ! »

Felipa, Assistante Administrative freelance (en cours de lancement)

« Ce que je pense du guide ? Telle est la question...

Tout d'abord je ne peux qu'en dire du bien dans le sens où ce qui ressort de la lecture c'est que le terme "guide" est très bien trouvé au fil des lignes, les idées développées, proposées, suggérées ont agi sur moi comme un guide.

Ce qui à ce stade me laisse augurer d'avoir intégré des repères qui vont me permettre d'évoluer plus sereinement à la fois dans l'élaboration de mon projet à la fois dans sa réalisation. Merci Leslie. »

Laurence, Secrétaire Polyvalente indépendante

« Je suis Jennyfer et je suis très heureuse d'avoir fait ta connaissance par hasard en lisant une de tes vidéos. Je suis actuellement en phase de changer de direction dans mon métier pour devenir freelance. Le guide sur les 7 actions à réaliser pour trouver des clients m'a ouvert les yeux et répondu à plusieurs de mes inquiétudes. Merci ! »

Jennyfer, Secrétaire Administrative indépendante (en cours de lancement)

« Mon principal objectif pour cette année est de quitter mon emploi salarié pour devenir assistante indépendante. C'est un projet auquel je réfléchis depuis plusieurs années maintenant et les conseils de personnes déjà passées par là sont les bienvenus. Merci Leslie 😊 »

Annie, Assistante Freelance (en cours de projet)

« A toutes les Assistantes Freelance qui souhaitent se lancer dans cette nouvelle activité, je recommande très vivement le Blog de Leslie. Il a pour but de vous accompagner tout au long de votre démarche et vous aide à répondre à un bon nombre de questions que vous pourriez vous poser :

- Comment trouver ses 1er clients
- Comment fixer ses tarifs
- Comment s'organiser...

Bref tout un package de « Bons conseils » qui m'ont bien servis et m'ont permis de développer rapidement mon activité. Encore un grand merci à toi Leslie et à très bientôt pour de nouvelles réflexions sur nos activités respectives. »

Johanne, Assistante Administrative & Commerciale Indépendante

Ce que vous trouverez dans ce guide

Vous êtes Assistante Freelance mais vous ne trouvez pas ou très peu de clients ? Vous craignez de ne pas pouvoir dégager un revenu suffisant, ce qui vous obligerait à renoncer à votre activité professionnelle ?

Rassurez-vous, il est normal de se poser ces questions, surtout lorsque qu'il s'agit de son avenir professionnel.

Oui mais voilà, malgré vos efforts consentis pour approcher vos premiers clients, vous peinez à décrocher ne serait-ce qu'un premier contrat. Vous avez peut-être même fait appel aux services d'un professionnel qualifié en la matière mais rien n'y fait. Peu à peu, le doute s'installe confortablement dans votre tête.

« Et si je ne trouvais pas du tout de clients ? »

Il faut se rendre à l'évidence, si la situation persiste, vous vous verrez dans l'obligation d'abandonner ce projet associé à votre rêve d'indépendance.

Et pourtant, peu importe la situation dans laquelle vous êtes aujourd'hui, il vous sera désormais possible de croire en votre projet professionnel en lui donnant un nouvel élan.

Savez-vous qu'il existe des solutions pour vous qui manquez sûrement de méthodologie dans le cadre de votre prospection commerciale ? Imaginez-vous un instant suivre chaque conseil avisé et obtenir vos premiers clients, sans avoir à déboursier un centime ? Ne seriez-vous pas ravie ? C'est désormais possible pour vous !

Si je partage aujourd'hui mon expérience c'est parce que j'étais comme vous lorsque j'ai débuté mon activité d'Assistante Freelance. Soucieuse de ne pas justifier d'une clientèle suffisante pour vivre de mon activité, j'ai mis en place plusieurs méthodes. Ma priorité a été de développer une stratégie de prospection commerciale pour trouver mes premiers clients et au bout de 3 semaines, j'avais déjà décroché 3 missions professionnelles.

Dans ce guide, j'ai recensé spécialement pour vous les **7 actions réalisées** par mes soins et qui m'ont permis de **trouver mes premiers clients**.

Avec ces conseils en main, tout deviendra accessible pour vous et en les appliquant pas à pas, vous parviendrez peu à peu à développer une clientèle ciblée.

Après lecture de ce guide vous saurez :

- **Vous faire connaître** en créant votre propre réseau relationnel
- **Appliquer les méthodes de prospection** pour trouver vos premiers clients
- Comment **attirer un flux continu de clients** sans avoir à les démarcher

Vous vous demandez sûrement qui je suis, alors je vous invite à la page suivante pour vous raconter mon histoire.

Mon histoire



Je suis Leslie PRUDENT,

fondatrice du blog [Formation-Assistante-Freelance.com](https://www.formation-assistante-freelance.com), j'accompagne les assistantes qui désirent exercer leur métier en Freelance et gagner leur indépendance financière, sans se disperser, ni perdre de temps.

Mon parcours

Depuis le lycée, j'ai toujours eu un goût prononcé pour l'organisation et la gestion administrative. Après l'obtention de mon BTS Assistante de Direction que j'ai effectué en alternance, j'ai assisté durant près de 15 ans des Experts Judiciaires, Avocats et Dirigeants d'Entreprise, dans le cadre de leur fonction. Chaque expérience a été pour moi une source d'enrichissement car j'ai eu plaisir à relever des challenges ambitieux.

Mon expérience

J'aurais pu continuer durant plusieurs années à exercer comme assistante salariée, mais de nature ambitieuse, j'ai toujours eu à cœur d'entreprendre et de croire en mes projets professionnels. Après ces années passées en entreprise et malgré un bilan satisfaisant, mes besoins avaient évolué. C'est une fonction que j'ai exercée avec passion mais j'avais le sentiment que quelque chose m'échappait...

En tant que maman solo, je devais assurer sur tous les plans. J'avais la sensation d'avoir épuisé mes forces et de ne pas remplir efficacement, mon rôle de mère et de femme active. Ma vie se résumait à courir sans cesse après le temps. Courir le matin pour sauter dans le train, puis courir chaque soir pour libérer la baby-sitter. Lorsque le weekend arrivait, j'avais à peine repris mon souffle qu'il me fallait repartir sur les chapeaux de roues, pour attaquer une nouvelle semaine. Jusqu'au jour où j'ai dit : "STOP" !

Après une rupture conventionnelle, je me suis pleinement investie dans mon projet professionnel, avec pour promesse de ne plus retourner au salariat. Pour cela, j'ai pris l'initiative de me former en Web Marketing et Développement Personnel pour atteindre mon objectif d'indépendance financière.

J'exerce actuellement le métier d'Assistante Administrative en freelance et j'ai la liberté de pouvoir concilier mon planning professionnel avec ma vie de famille. J'apporte mon aide aux Chefs d'Entreprise, Entrepreneurs, Consultants et Professionnels du Libéral, dans la prise en charge de leur gestion administrative. Je mets à leur service mon expérience professionnelle et mon savoir-faire, acquis durant ces années passées en entreprise.

Ma mission

Aujourd'hui, j'ai pour mission de vous transmettre tout ce que j'ai appris lorsque j'ai débuté mon activité d'Assistante Freelance. J'ai mis en place plusieurs méthodes de prospection qui ont fonctionné pour moi et que je souhaite partager avec vous. Mon rôle est de vous conseiller au mieux sur l'activité d'Assistante Freelance et de vous mettre en garde sur les erreurs à éviter.

Dans ce premier chapitre, vous allez découvrir comment un licenciement économique a fait de moi une Cheffe d'Entreprise, me permettant de bâtir mon réseau relationnel.

1- Se faire connaître par le biais de son réseau relationnel

En 2006, après avoir travaillé durant 5 ans au sein d'un cabinet d'Expertise Judiciaire à Paris (17^e), je me suis retrouvée sans emploi suite à un licenciement économique. L'expert judiciaire qui était entre autres mon employeur, s'est vu obligé de se séparer de l'ensemble de son personnel parce qu'il avait dépassé l'âge légal pour continuer à exercer.

Au hasard d'une discussion avec 3 de mes collègues avec qui je m'entendais bien, nous nous sommes rendu compte qu'une grosse partie du travail reposait sur nos épaules. Avec toute la confiance qu'il nous témoignait, l'Expert procédait à une simple vérification suivie d'une signature. Et là, nous nous sommes dit : « Pourquoi ne pas se mettre à notre compte et reprendre l'affaire » quelques mois plus tard, nous l'avions fait, je devenais pour la première fois Cheffe d'Entreprise à l'âge de 25 ans.

La première collaboratrice était une Juriste aguerrie, la deuxième une experte de la technique en informatique depuis près de 20 ans et moi j'avais pour mission de gérer la partie administrative et commerciale, au sein de notre nouvelle structure. La SARL P.E.S.I, spécialisée dans la récupération de données informatiques et l'expertise judiciaire a vu le jour le 13 décembre 2006. Ensuite, pour mener à bien notre projet, nous avons mis sur pied un plan pour développer notre structure. Parmi ces stratégies, je vais vous dévoiler l'une d'entre elles qui ne coûte rien, qui permet vraiment d'agrandir votre réseau, votre activité et qui est très simple à appliquer. Il s'agit de ce que j'appelle notre **réseau relationnel**.

Le réseau relationnel représente tout simplement les personnes qui nous entourent. Il s'agit de notre famille, de nos amis, collègues et connaissances. Et maintenant, nous allons voir comment mettre en œuvre ce réseau relationnel.

- Vous pouvez envoyer un email à vos anciens collègues, patrons et contacts, mais aussi à la famille éloignée pour prendre de leurs nouvelles et leur expliquer ce que vous faites désormais.
- N'hésitez pas à parler de ce que vous faites, partout où vous allez. Lorsque vous vous rendez aux cours de fitness ou lorsque vous croisez le commerçant du coin. Si vous n'osez pas aller vers les gens, voici **une astuce pour vaincre sa timidité**, c'est de lire le livre de Dale Carnegie : « Comment se faire des amis » que je vous recommande fortement.
- Dans le message que vous rédigez, vous devez avoir une **Proposition Unique de Présentation (PUP)**. C'est ce qui vous différencie des autres et permet à vos proches de parler de vous et de susciter ainsi un intérêt pour ce que vous faites. Réussir à capter l'attention de quelqu'un c'est déjà faire la moitié du chemin, vous devez être capable d'expliquer clairement quels sont les avantages à collaborer avec vous. Cette stratégie nous a permis à mes collaboratrices et moi-même, d'élargir notre réseau tout en gagnant de l'argent.

Comme vous avez pu le voir, il est important de ne pas négliger son réseau relationnel car c'est un gage de confiance et de fiabilité, qui permet de gagner un temps précieux.

Dans le prochain chapitre, je vous explique comment cibler votre client idéal et procéder à l'analyse de votre marché.

2- Prospector efficacement pour trouver ses premiers clients

Nous sommes en mars 2011, à l'aube de mes 30 ans. Après 5 années d'activité, je me suis retrouvée une fois de plus licenciée sur le plan économique.

Bien que florissante, ma petite entreprise avait bel et bien connu la crise. L'expertise judiciaire représentait 80 % de notre activité. Malheureusement, une fois les factures émises, nous recevions les règlements que 6 mois à 1 an plus tard. Suite à cela, nous avons dû faire face à des problèmes de trésorerie et par conséquent, renoncer à nos salaires.

Me revoilà à la maison et en pleine réflexion sur mon avenir professionnel. En tant que maman solo, je voulais être en mesure de concilier vie personnelle et vie professionnelle, sans avoir à courir sans arrêt. J'ai donc décidé de me lancer sur un projet professionnel qui me tenait à cœur depuis bien longtemps...

Loin de la paperasse administrative, j'ai tout misé sur l'épanouissement pour vivre de ma passion. Depuis mes débuts j'ai même lancé 5 entreprises !

Passionnée de déco et création depuis toujours, j'ai créé en 2015 l'entreprise « Sublima Créa Déco ». En tant que Créatrice d'Univers, je prenais plaisir à réaliser à la main des faire-parts, invitations et cadeaux personnalisés pour des occasions uniques (Mariages, Baptêmes, Naissance et Anniversaires).

J'ai même réalisé ma première ligne d'accessoires de maroquinerie entièrement faite à la main et baptisée « Sublim'Addict ».

J'ai également été styliste onguulaire, spécialisée en nail art, un métier créatif qui m'anime toujours autant !

Ces activités hors ligne fonctionnaient si bien que je parvenais difficilement à honorer les nombreuses demandes. Pour éviter de me rendre esclave de ma passion créative, j'ai décidé de transmettre mes méthodes et astuces à travers un blog créatif. C'était aussi pour moi l'occasion de surfer sur la tendance du DIY (Do It Yourself), qui valorise les activités à faire soi-même.

Hélas, au bout de 9 mois, l'activité en ligne ne décollait pas et je m'étonnais de ne pas obtenir les résultats espérés. C'était d'autant plus problématique car j'arrivais bientôt à la fin de mes droits aux indemnités chômage (que j'ai obtenu pour une durée de 2 ans après mon licenciement économique). Peu à peu, le stress s'emparait de moi... Je me devais d'agir et vite...

Pour débloquer la situation, j'ai pris l'initiative de suivre une formation spécialisée en web marketing. A l'issue de cette formation, je me suis rendu compte que mon activité créative était tellement diversifiée que je ne parvenais pas à cibler mon **prospect qualifié** (client potentiel).

Au fur et à mesure de mon apprentissage, j'allais de révélations en révélations car je me retrouvais nez à nez avec mes propres failles. Ma première erreur a été de vouloir m'adresser à tout le monde et donc à personne en particulier. Je n'avais pas de message ciblé donc je ne parvenais pas à trouver le **client idéal** (client qui a un impact sur mon chiffre d'affaires). Cela me paraît évident aujourd'hui et pourtant, cette erreur m'a fait perdre un temps précieux et beaucoup d'énergie.

Le jour où j'ai compris que je devais **cibler mon client idéal en créant mon avatar**, les choses sont devenues plus simples pour moi. **L'avatar client** consiste à **déterminer les caractéristiques de mon client type**, à savoir : son âge, le sexe, sa situation personnelle, son lieu de vie, son niveau de vie et son cadre de référence, afin de mieux connaître mon prospect.

Le fait de connaître ces éléments vous permettra de savoir de quelle façon aborder votre cible. Dans votre vie de tous les jours, vous côtoyez des personnes de tous horizons et vous adaptez votre langage, votre comportement à chacune d'entre elles.

De façon inconsciente, vous tenez compte de leur âge, de leur sexe, du lieu de vie... Hé bien, dans votre business vous devez appliquer ce même principe en allant rechercher ces indications de façon volontaire.

Ensuite, j'ai procédé au **choix** et à **l'analyse de mon marché** pour connaître quelles étaient les **frustrations qui affectent mon prospect** mais aussi ses **rêves et aspirations**.

Le fait de connaître ses frustrations va vous permettre de décrire sa situation, afin de lui apporter une solution sur mesure. Cela prouve que vous avez compris la source de ses problèmes et que vous êtes apte à lui proposer des solutions adaptées.

Pour ne pas reproduire les mêmes erreurs et avant d'entamer ma prospection commerciale, j'ai tout simplement respecté cette étape essentielle pour mener à bien mon projet d'Assistante Freelance.

Ensuite, j'ai pris soin de lister l'ensemble des prestations que je souhaitais mettre à leur disposition. J'aurais pu proposer un panel de prestations très diversifié mais j'ai préféré me spécialiser et asseoir mon expertise sur la prise en charge des tâches administratives.

J'ai également appris une valeur importante : peu importe l'activité que vous développez aujourd'hui, il y a ce que l'on appelle le **principe de Pareto** qui s'applique.

Il s'agit de la **règle des 80-20** qui signifie que 20 % de nos actions amènent 80 % de nos résultats. Ce principe m'a permis de comprendre que je devais me focaliser sur les actions essentielles de mon activité, pour obtenir 80 % de mes résultats.

Autrement dit : concentrez-vous sur 20 % de vos clients qui vous apportent 80 % de votre chiffre d'affaires.

Si je vous mets en garde sur ce point qui me semble important, c'est pour vous éviter de commettre les mêmes erreurs que moi il y a quelques années.

Dans le cadre de votre prospection commerciale, c'est de cette façon que vous allez approcher vos premiers clients.

Maintenant que vous avez compris la nécessité d'un bon départ, je vous retrouve au chapitre suivant pour vous expliquer : comment assurer efficacement votre présence sur les réseaux sociaux professionnels.

3- Assurer sa présence sur les réseaux sociaux professionnels

Au départ, je n'attachais pas réellement d'importance aux réseaux sociaux professionnels, jusqu'au jour où j'ai été contactée par le dirigeant d'une start-up pour me proposer une mission.

A partir de ce moment-là, j'ai compris que mon profil LinkedIn pouvait avoir un réel impact sur mon chiffre d'affaires.

J'ai donc mis sur pied **10 étapes clés** qui m'ont permis de récolter plus de 50 relations en moins d'une semaine sur LinkedIn.

➤ **LinkedIn** : <https://www.linkedin.com>

Laissez-moi vous expliquer ce plan en 10 étapes et les actions à mettre en œuvre :

1- **Renseignez votre profil** entièrement en prenant bien soin d'indiquer en introduction : votre nom, prénom, titre et poste actuel.

2- **Ajoutez une photo** de profil récente et de bonne qualité.

3- **Indiquez** également dans **les rubriques** concernées, votre expérience, formation, compétences et recommandations, puis centre d'intérêt.

4- Surtout, **ne négligez pas le petit texte à insérer** juste en dessous de vos nom et prénom. Il convient de préciser en quelques mots, l'objet de votre activité. Pour attirer l'attention des personnes que vous ciblez, je vous recommande vivement de vous adresser directement à eux. Ainsi, ils auront l'impression que vous leur parlez personnellement.

5- **Ajoutez vos amis et connaissances** à votre liste de contacts.

6- **Ajoutez également les relations des personnes que vous connaissez** et qui pourraient être intéressées par le service que vous proposez.

7- **Insérez un bandeau personnalisé** de votre choix afin que la personne qui visite votre profil puisse d'un coup d'œil, se projeter dans votre univers. Pour ma part, j'ai présenté mon bandeau sous forme de carte de visite. J'ai tout simplement ajouté une image qui représente mon outil de travail principal, mes nom et prénom, mon poste actuel ainsi que mes coordonnées (mail, site web et ligne professionnelle).

8- **Publiez du contenu et animez votre profil** en postant de temps en temps des publications (articles, photos, vidéos). C'est de cette façon que vous allez susciter de l'interaction autour de vos publications et montrer que vous êtes active et dynamique. Veillez également à répondre aux commentaires que vous recevrez suite à vos publications.

N'hésitez pas à cibler les groupes de discussion qui vous intéressent, pour nouer des relations enrichissantes.

9- **Analysez** chaque semaine **votre tableau de bord**, qui vous indique le nombre de personnes ayant consulté votre profil, vos publications et le nombre de fois où vous êtes apparu dans les résultats de recherche.

Figurez-vous que 48 heures après avoir posté mon premier article sur LinkedIn, j'ai observé un pic de visites sur mon profil et un nombre de vues important au niveau de ma publication.

J'ai également obtenu 5 demandes à rejoindre mon réseau. Cette analyse me prouve que mes publications sont consultées et certainement appréciées, ce qui m'encourage à produire du contenu de qualité.

10- **Dénichez de potentiels clients** chaque semaine. Pour cela, je vous recommande d'effectuer une recherche en indiquant les critères de votre prospect idéal en barre de recherche (sexe, titre, profession, zone géographique...)

Lorsque je tombe sur des profils intéressants, je n'hésite pas à envoyer une invitation à rejoindre mon réseau. Une fois mon invitation acceptée, j'envoie une petite note en guise de remerciement et j'en profite pour me présenter brièvement et avec finesse, pour ne pas faire fuir mon prospect.

Vous pouvez par exemple lui apporter de la valeur, en lui donnant un conseil pour développer son entreprise. Le but étant de créer une relation qui pourrait déboucher sur une opportunité...

Au début, vous serez sûrement mal à l'aise à l'idée d'aborder une personne inconnue mais très vite, vous comprendrez que cette action est nécessaire pour multiplier vos chances de trouver vos premiers clients. Au pire que risquez-vous ? Si ce n'est un refus de rejoindre votre réseau ou de collaborer avec vous...

Après les réseaux sociaux, vous apprendrez à faire le point de vos ressources pour être mise en relation avec vos premiers clients.

4- S'inscrire sur les plateformes de mise en relation entre freelances et professionnels

Pour une première expérience, il me semblait intéressant d'explorer les plateformes en ligne dédiées aux freelances, tout simplement parce que le professionnel qui fait la démarche de s'inscrire, pour être mis en relation avec un indépendant ne vient pas par hasard mais exprime un véritable besoin.

D'ailleurs, lorsque j'ai eu l'idée de m'inscrire sur ces sites professionnels de mise en relation, j'étais plutôt sceptique car j'allais être en concurrence avec plusieurs profils similaires au mien.

Du coup, je me suis posée la question de savoir comment j'allais me démarquer de la concurrence ?

Pour faire la différence, je devais tout simplement **apporter de la valeur**.

Avant toute chose, il convient de **faire le point de vos ressources**, c'est à dire d'identifier vos principaux atouts, qui permettront de proposer une offre sur mesure à votre client.

Les 5 ressources à connaître sont les suivantes :

1- La **relation** que vous allez créer autour de votre réseau (rencontre entre freelances, club d'entrepreneurs, porteurs de projets...)

2- Votre **notoriété** qui repose sur vos anciens patrons et collègues avec lesquels vous êtes restée en bon terme, pour obtenir des recommandations. Le but étant d'apprivoiser en toute confiance votre prospect.

3- Vos **compétences** visant à mettre en avant vos diplômes et votre expérience.

4- Le **service** et les **prestations** que vous proposerez à votre clientèle.

5- L'**offre commerciale de vente**, autrement dit la promesse que vous allez faire à votre client. Cette offre présente au client les bénéfices qu'il obtiendra en faisant appel à vos services.

Une fois ces éléments pris en compte, vous serez en mesure de rédiger votre texte de présentation en ligne.

Certaines plateformes ne proposent pas d'espaces dédiés aux freelances mais préfèrent les contacter sur demande de leur CV.

Peu importante la démarche employée, il sera de votre devoir d'apporter ce petit plus pour vous distinguer des autres profils.

Après avoir épluché de nombreux sites destinés aux professionnels indépendants, j'en ai retenu quelques-unes, sur lesquels je n'ai pas hésité à m'inscrire.

Pour être totalement transparente avec vous, je tiens à vous préciser que je ne gagne rien à citer ces plateformes de mise en relation entre freelances et professionnels.

Mon but étant de vous faire bénéficier de mes propres méthodes de prospection, testées par mes soins.

Sachez qu'il existe certainement d'autres plateformes de qualité.

<https://www.lesbonsfreelances.com> et <https://www.malt.fr>

Pour certaines de ces plateformes, dans les 48h suivant mon inscription, j'ai été rappelée par un commercial, chargé de faire le point sur ma situation actuelle (disponibilités, prestations, tarifs, activité déclarée).

Cela m'a confortée et rassurée au sujet de ces sociétés que je ne connaissais que sur le plan virtuel. Cette démarche de vérification au préalable est un gage de fiabilité pour moi, freelance, mais aussi auprès de leurs clients.

Ne manquez pas le prochain chapitre dans lequel je vous livre une méthode en 12 étapes, pour rédiger votre première annonce professionnelle.

5- Poster et répondre aux petites annonces professionnelles

Je vais vous expliquer comment rédiger une **annonce professionnelle efficace et attractive**.

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédant, pour augmenter votre valeur perçue, vous devez mettre en avant vos ressources.

Les personnes qui tomberont sur votre annonce ne vous connaissent pas, il convient donc de mentionner tous les éléments qui peuvent s'avérer utiles et par conséquent, s'assurer qu'aucun détail ne soit négligé.

Voici ma méthode à suivre en 12 étapes :

- 1- **Présentez-vous** et indiquez avec précision dans quel domaine vous intervenez
- 2- **Joignez une photo de vous** et de bonne qualité (Ne faites pas l'impasse sur cet élément)
- 3- **Citez votre cible** de choix et adressez-vous directement à elle
- 4- **Transmettez votre message** de façon claire et structurée
- 5- **Soignez votre orthographe**
- 6- **Identifiez les besoins** de votre prospect
- 7- **Mettez en avant vos compétences** et votre **expérience**, pour asseoir votre expertise
- 8- **Annoncez la valeur de l'offre** que vous proposez ainsi que les bénéfices associés
- 9- **Précisez vos disponibilités** (de façon ponctuelle ou régulière)
- 10- **Faites un appel à l'action** pour encourager le prospect à vous contacter
- 11- **Précisez votre tarif horaire** en dernier lieu et toujours à la fin de votre annonce
- 12- **Signez votre annonce** en précisant votre nom, prénom, titre, adresse mail, numéro de téléphone professionnel, numéro de Siret et éventuellement l'adresse de votre site web (si vous en avez un).

C'est en appliquant l'ensemble de ces conseils que j'ai obtenu mes premières missions professionnelles. L'une des personnes qui m'a contactée est une femme Chirurgien-Dentiste et l'autre personne, un particulier, Professeur des Écoles.

J'ai également reçu l'appel d'un Infirmier Libéral qui souhaitait être accompagné par mes soins.

J'étais pleinement ravie car ces résultats témoignent de l'efficacité de ma méthode.

Autre surprise, j'étais heureuse de constater qu'ils étaient tous basés dans ma zone géographique.

« **Jemepropose.com** » est le site web sur lequel j'ai pu poster gratuitement mon annonce professionnelle.

Voici ci-dessous le lien d'accès au dépôt de votre annonce :

➤ <https://www.jemepropose.com/deposer-une-annonce-gratuite>

Si au bout de 30 jours, vous remarquez que votre annonce passe inaperçue et que personne ne vous contacte, je mets à votre disposition une **astuce très simple à appliquer**.

Je vous recommande dans ce cas, de poster à nouveau une autre annonce, en remplacement de la première. L'astuce consiste à modifier un élément contenu dans votre annonce et ce jusqu'à ce que vous obteniez un premier appel.

Ce changement peut s'opérer à plusieurs niveaux :

- Dans la formulation de votre message,
- En remplacement de la photo que vous avez ajouté
- Dans le détail de vos prestations.

Après ce changement, si vous n'obtenez toujours pas de réponse suite à la parution de votre annonce, je vous invite à renouveler l'opération jusqu'à ce que vous décrochiez votre premier contrat.

Attention : si vous faites le choix de ne pas mentionner vos tarifs, votre annonce sera incomplète et vous vous exposez au risque d'être dérangée en permanence. La décision finale vous appartient...

Bien évidemment, il existe plusieurs sites d'annonces professionnelles à consulter selon la cible que vous visez.

Dans le chapitre suivant, je vais vous montrer comment un courrier personnalisé peut apporter du poids à votre message et attirer votre cible.

6- Cibler les professionnels à l'aide de courriers personnalisés

La collaboration avec ma cliente Chirurgien-Dentiste, m'a inspiré l'idée de démarcher les Professionnels du Libéral.

En effet, je passe tous les jours devant le cabinet médical situé tout près de mon domicile et qui compte plusieurs professionnels de santé. Pour les approcher, il me fallait avant tout trouver une méthode efficace.

J'avais le choix entre 3 possibilités :

1- **Prospecter par mail** me semblait simple et rapide pour approcher un prospect, cependant, je craignais que mon mail se perde dans l'abondance des mails reçus.

2- **Prospecter par téléphone** est également un bon moyen de capter l'attention de son interlocuteur mais ne laisse aucune trace écrite. Je me disais : « une fois que le prospect aura raccroché, se souviendra-t-il de l'objet notre échange ? »

3- **Prospecter par courrier personnalisé** était selon moi la meilleure solution pour attirer les professionnels que l'on souhaite cibler.

Voici ma méthode en 10 étapes pour rédiger un courrier personnalisé :

1- Avant toute chose, je vous conseille de vous déplacer au préalable auprès du professionnel que vous souhaitez démarcher. De cette façon, vous serez en mesure de savoir si une personne est actuellement en place pour assurer l'accueil. Si tel est le cas, tentez quand même votre chance et envoyez spontanément un courrier. (Le poste occupé est probablement provisoire...)

2- Veillez à personnaliser votre courrier en mentionnant le titre, nom, prénom, coordonnées postales, domaine de compétence / service du destinataire (pour attirer l'attention de votre prospect). Renseignez également l'objet de votre courrier avec précision.

3- Si tout comme moi vous prospectez à proximité de votre lieu de résidence, ce détail peut clairement vous faire gagner des points. Deuxième avantage non négligeable, vous n'aurez aucun frais d'affranchissement à prévoir pour vos courriers.

4- Pour créer un lien de connexion, rappelez toujours l'historique de vos échanges.
Exemple : « Suite à ma visite du lundi 18 mars 2019... »

5- Si c'est le cas, n'hésitez pas à préciser que vous travaillez déjà avec un confrère ou une consœur. Inspirer confiance et prouver que vous êtes apte à collaborer avec les professionnels du médical peut être un plus...

6- Votre message doit être clair, limpide et précis. Essayez de ne pas excéder 10 lignes d'écriture et mettez en avant les bénéfices que vous prévoyez pour votre client.

7- En fin de courrier, faites un appel à l'action pour augmenter vos chances d'obtenir un premier rendez-vous. Si une collaboration n'est pas envisageable pour le moment, joignez une carte de visite ou invitez votre prospect à conserver vos coordonnées, si toutefois ses besoins devaient évoluer.

D'ailleurs, en complément de ce chapitre et si cela peut vous aider, j'ai rédigé sur le blog un article qui vous donne **3 astuces pour rédiger un courrier impactant**. Voici le lien d'accès : <https://bit.ly/3FriJS3>

La prochaine partie correspond au dernier chapitre de ce guide et vous explique, comment un site Internet peut vous aider à générer un flux continu de clients, en devenant un véritable partenaire.

7- Créer un site web pour attirer vos clients en continu

Pour assurer la **visibilité de mon activité sur le web**, je n'ai pas hésité à créer un site internet.

En tant que professionnelle indépendante, je voulais avant tout être crédible pour approcher les clients potentiels.

Pour cela, j'ai dû veiller au **respect de 3 points importants** :

- Ma première action a été de **réserver un nom de domaine** en .com et .fr, en ayant au préalable vérifié sa disponibilité auprès de mon hébergeur. Sachez qu'il est important de bien choisir son nom de domaine car il représente l'identité visuelle de votre entreprise et sera déterminant dans la qualité de votre référencement.
- Pour la **réalisation de mon site web** je n'ai pas fait appel aux services d'un professionnel. Comme vous le savez, quelques années auparavant je me suis exercée en réalisant mon blog créatif puis celui de freelance, c'est donc tout naturellement que j'ai renouvelé l'expérience. En revanche et si cela peut vous rassurer, je ne suis pas un as de la technique mais je suis parvenue à réaliser mon site vitrine que je voulais à la fois sobre et épuré. Afin de faciliter la gestion de mon contenu, j'ai choisi la plateforme WordPress pour sa simplicité d'utilisation. Attention cependant à ne pas confondre WordPress.org et WordPress.com.
- Dans le choix des thèmes proposés par WordPress, je devais **m'assurer que mon site web soit bien « responsive » ou « adaptatif »**. C'est à dire qu'il puisse s'adapter automatiquement à la résolution de l'écran sur lequel il s'affiche (smartphones et tablettes) sans altérer la qualité d'affichage de mon site internet.

J'ai également relevé les **avantages d'un site web** :

- Cette vitrine sur le web vous permettra de présenter et diffuser largement vos services
- Votre site vous apportera de quoi construire votre notoriété
- Bien plus qu'une vitrine en ligne, votre site web sera votre partenaire commercial disponible 24H sur 24 et 7 jours sur 7 pour vos clients, grâce à une bonne stratégie de référencement. En effet, en appliquant les bases du référencement naturel, vous parviendrez à attirer un maximum de clients vers votre site.

Pour finir, voici 4 conseils pour **attirer vos clients** sans avoir à les prospecter

- Posséder un site en ligne peut être décisif dans la prise de décision du client à collaborer avec vous.
- Le client aura la liberté de découvrir qui vous êtes, à travers votre histoire et votre parcours. Votre expérience et vos prestations détaillées lui seront également utiles, pour le conforter dans l'idée qu'il fait appel à la bonne personne.
- Pour sortir du lot, faites preuve d'originalité... Plutôt que de vous présenter en quelques mots, pourquoi ne pas vous présenter de vive voix, en vidéo ? Oui, moi aussi je suis plutôt réservée et alors ? Les clients n'attendent que vous, alors sortez de votre coquille ;-)
- Lorsque vous obtiendrez votre premier client satisfait, demandez-lui un témoignage que vous pourrez utiliser pour approcher d'autres clients. Je vous recommande également de prévoir une page de votre site, spécialement prévue pour recueillir les témoignages et recommandations de vos meilleurs clients. En général et vous vous en doutez, ce sont les pages les plus visitées et les plus consultées du site, ce qui génère du trafic non négligeable.

Merci pour votre attention

Félicitations pour avoir parcouru la lecture de ce guide avec attention ! De cette façon vous vous distinguez de la majorité des personnes qui ont pris soin de le télécharger mais qui n'ont pas saisi l'occasion de s'en inspirer.

Maintenant, vous connaissez :

les 7 actions à mettre en place pour trouver vos premiers clients

- Vous allez maintenant pouvoir **passer à l'action** et constituer votre réseau professionnel
- Vous saurez **appliquer les méthodes de prospection** pour développer votre clientèle
- Vous avez appris à **faire le point de vos ressources**
- Vous maîtrisez désormais la méthode pour **rédiger une annonce professionnelle efficace et attractive**
- Vous avez également découvert l'importance de **nouer des relations** sur les réseaux sociaux professionnels
- Vous savez maintenant de quelle façon **attirer un flux continu de clients** vers votre site

En suivant l'ensemble de ces conseils que j'ai moi-même appliqués, vous obtiendrez des **résultats encourageants**. C'est également de cette façon que vous allez commencer à **générer vos premiers revenus**, provenant de votre activité d'Assistante Freelance.

Pour vous apporter encore plus de valeur :

- Voici la chaîne Youtube du blog professionnel ! Si ce n'est pas déjà fait, **abonnez-vous** sans plus attendre pour rejoindre la communauté **des Assistantes Freelance ambitieuses et déterminées** en cliquant juste ici : <https://bit.ly/3oEDn7h>
- Pour rejoindre la formation « **Devenir Assistante Freelance en 90 jours** » cliquez ici : <https://bit.ly/3oEaN67> - Voici les témoignages : <https://bit.ly/3AgyvHB>
- Pour me contacter ou pour toute question, c'est par ici : <https://bit.ly/3oE4saB>

Suivez-moi sur les réseaux sociaux

