LES WEBINAIRES

bpifrance CRÉATION

SE LANCER EN FREELANCE, COMMENT RÉUSSIR ?

RDV LE 15 DÉCEMBRE 2022 À 11H

DELPHINE LEFETZ
BPIFRANCE

LUCIE RONDELET
Formation rédaction web
Celles qui osent
La Rédac du web

Se lancer en freelance : comment réussir ?

Intervenantes

Delphine LEFETZ

bpifrance CRÉATION

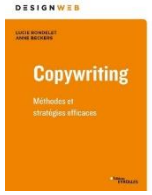
Lucie Rondelet

IH3C CONSULTING

<FR"; /W>

La Rédac Du Web

CELLES QUI OSENT



bpifrance CRÉATION

© Bpifrance Création 2022

AU PROGRAMME

- Freelance : définition et métiers
- Les piliers indispensables à votre réussite
- Construire son offre
- Définir son positionnement et ses tarifs
- Adopter les bonnes stratégies de communication
- Trouver des clients et vendre ses services
- Les derniers conseils pour s'épanouir dans sa vie de freelance

Freelance : définition et métiers

Le freelance est un anglicisme qui définit un professionnel qui exerce seul et en toute indépendance son activité professionnelle avec la qualité de "travailleur indépendant".

Freelance ≠ Salarié

- Absence de lien de subordination
- Autonome
- Travaille à son compte
- Ne relève pas de la réglementation du droit du travail
- Réalise son activité professionnelle sous la forme de missions, qu'il facture à ses clients.

Exercer en freelance

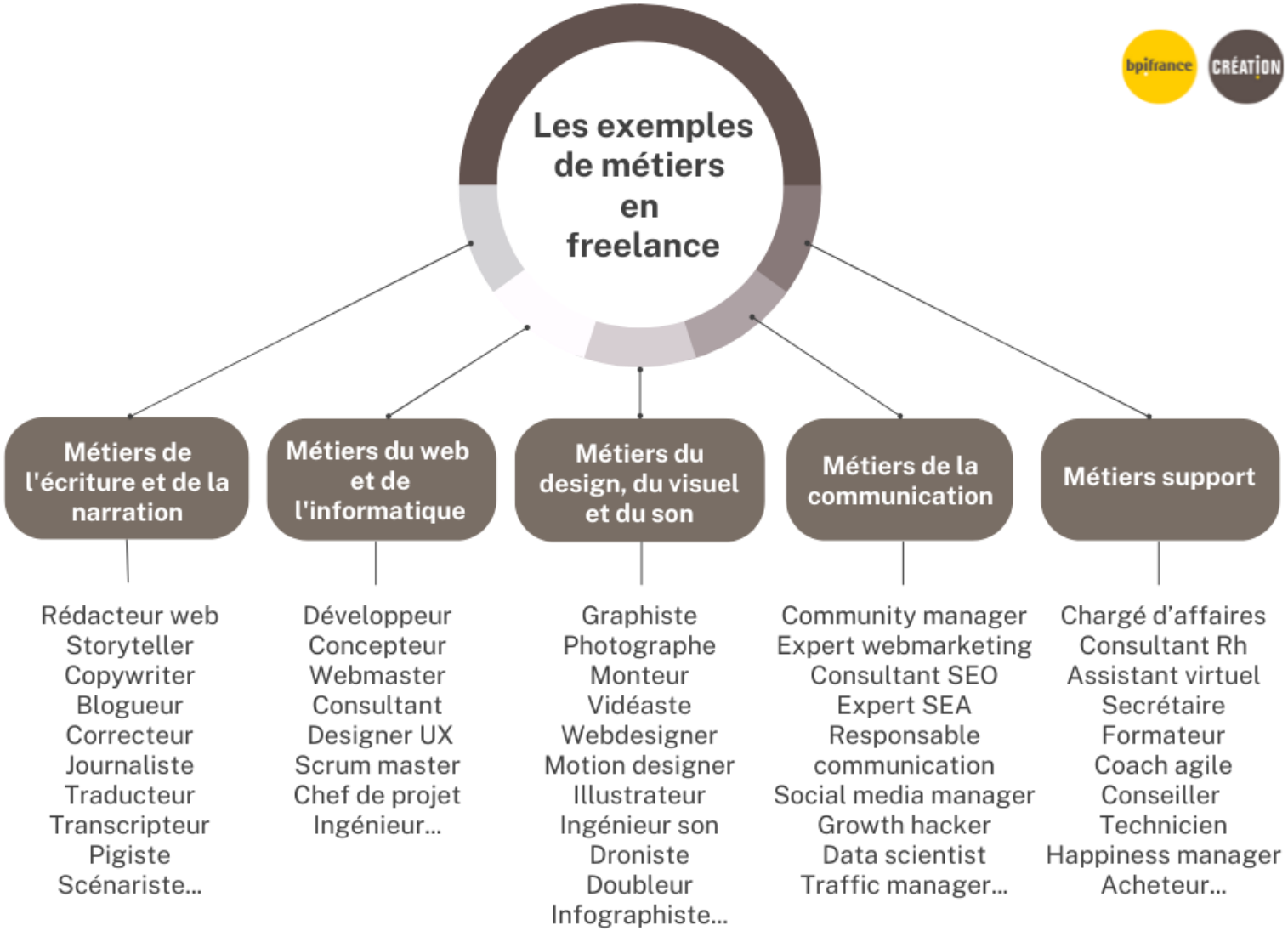
- Nécessite un enregistrement en tant qu'entreprise et le choix d'un statut juridique (micro-entreprise, EI, SASU, EURL…).

En fonction du métier exercé, le freelance peut appartenir à l'une des trois catégories suivantes : activité artisanale, activité commerciale ou activité libérale.

Pour en savoir plus sur les statuts juridiques, voir les ressources à la fin de la présentation

© Bpifrance Création 2022

Freelance : définition et métiers



Liste non exhaustive

© Bpifrance Création 2022

Les piliers indispensables de votre réussite

Freelance : les piliers indispensables de votre réussite

© Bpifrance Création 2022

Tout le monde ne peut pas devenir freelance

L'état d'esprit et la personnalité

- Mindset
- Stabilité émotionnelle

Les qualités indispensables

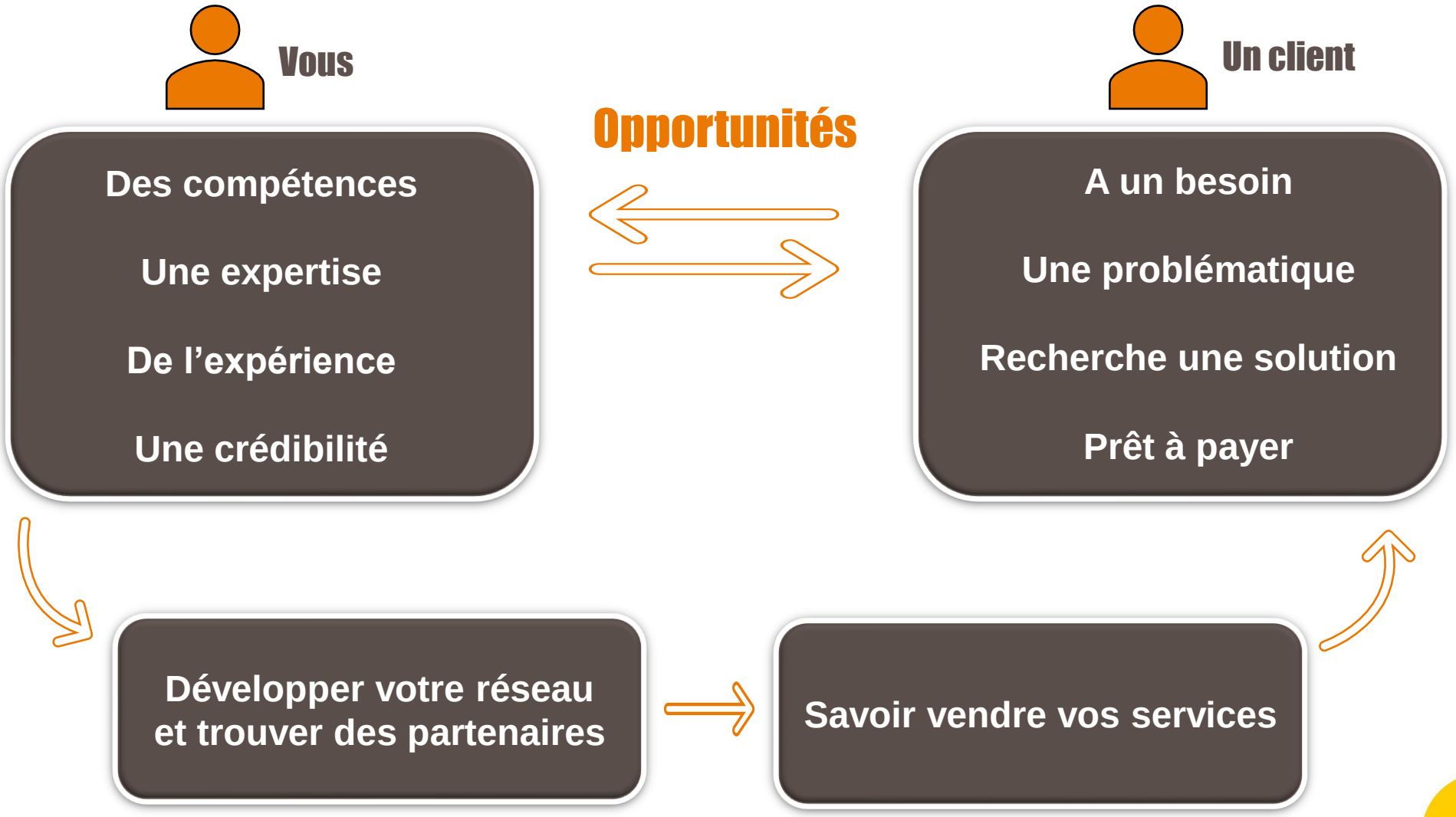
- Autonomie
- Expertise
- Organisation

Les inconvénients

- Solitude
- Risques
- Gestion

bpifrance CRÉATION

Freelance : les piliers indispensables de votre réussite



© Bpifrance Création 2022

Comment construire son offre ?

Freelance : construire son offre

Choisir, est-ce renoncer ?

Spécialiste

Généraliste

Diversifier ses prestations ?

Quels sont vos atouts ?

Vos points forts ?

Compétences ? Talents ?
Expertise ? Formation ?

Votre pourquoi ?

Quel sens ?
Passion ?

Précisez votre mission en donnant une définition de poste très claire

© Bpifrance Création 2022

Freelance : construire son offre

Vous et votre marché

- Quels sont vos objectifs perso/pro ?
- Allez-vous travailler à temps plein ?
- Est-ce un complément de revenus ?
- Quel type de prestation pouvez-vous proposer ?
- Quel problème solutionnez-vous ? Pour qui ?
- Quelle est la concurrence ?
- Combien facturent-ils ?
- Quelles sont les tendances du marché ?
- Y a-t-il des opportunités ?

Une offre à succès

Le client au cœur de la construction de l'offre

A quels types de clients puis-je apporter mon aide ?

↓

Pour régler quel problème ?

↓

Avec quelle solution ?

↓

A quel prix ?

© Bpifrance Création 2022

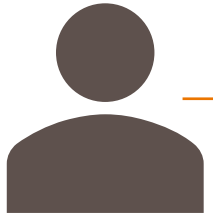
Comment définir son positionnement ?

Freelance : définir son positionnement

Qu'est-ce qu'un positionnement ?

C'est l'ensemble des éléments qui vont permettre à votre entreprise de se différencier, d'être perçue de manière unique par vos clients. En analysant votre marché et en adoptant un positionnement spécifique, vous avez la possibilité de vous différencier de vos concurrents.

Qui est mon client cible ?



Mon client idéal

Mon persona

Mon marché ?

Une cible précise ?

Un service précis ?

Qui ? Quoi ?

Je peux m'adresser à toutes les entreprises (cible large) qui souhaitent créer un site internet

Je peux m'adresser uniquement à des coiffeurs (cible restreinte) qui souhaitent créer un site internet

Je peux me définir comme rédactrice web SEO pour les e-commerces, plutôt que rédactrice web

© Bpifrance Création 2022

Exemples

Comment se démarquer ?

Il est plus difficile de se démarquer lorsqu'il y a énormément de concurrents qui semblent proposer les mêmes services. Pour se faire une « place », être considéré comme un expert et faire grandir sa notoriété, il vaudra mieux cibler son approche :

- Rédaction web – rédaction web SEO – rédaction web SEO e-commerce
- Copywriter – Copywriter pages de vente – et éventuellement pour telle activité pro
- Vidéaste – Vidéaste évènementiel – Vidéaste évènementiel pour les pros (salon, séminaires etc.)

➢ Proposer des services webmarketing mais pas pour toutes les TPE/PME : pour les restaurants / les agences immobilières / les assureurs, etc.

➢ Proposer des services de secrétariat, pour les cabinets médicaux

© Bpifrance Création 2022

Comment définir ses tarifs ?

Freelance : définir ses tarifs

- Un juste prix
- Coûts structurels
- Charges sociales
- Temps passé

Tarif journalier ?
A l'heure ?
À la mission ?

- Selon l'expérience
- Selon la concurrence
- Selon la valeur ajoutée du service

Augmenter la valeur perçue, proposer un tarif de lancement, proposer une mission « test ».

© Bpifrance Création 2022

Quelles sont les bonnes stratégies de communication ?

Freelance : adopter les bonnes stratégies de communication

Optimiser sa visibilité sur internet et son personal branding

- Travailler son personal branding
- S'appuyer sur les expériences passées
- Mettre en valeur son savoir-être/savoir-faire
- Témoignages et avis clients
- Portfolio (montrer ses réalisations)
- Réseaux sociaux, site internet
- Valoriser ses profils sur les plateformes de freelance si on souhaite utiliser ces canaux

Doser communication et travail

Ne pas se perdre dans la com'

Travailler ses profils Malt, LinkedIn…

Recommandations = cercle vertueux

© Bpifrance Création 2022

bpifrance CRÉATION

Comment trouver ses premiers clients et vendre ses services ?

Prospecter et être proactif

- Activer son réseau : amis, famille, relations, etc.
- Faire des recherches sur internet : actus, analyser le site de vos cibles
- Prospecter sa cible là où elle est : LinkedIn, Facebook, etc.
- Prospecter sa cible là où elle vit : se déplacer, téléphoner, envoyer un e-mail ou un Loom pour se démarquer
- Se déplacer dans les réseaux d'entrepreneurs, les salons pros, etc.
- Réseauter avec d'autres freelance

© Bpifrance Création 2022

© Bpifrance Création 2022

Pour mieux vendre

- Préparez votre RDV client (faire bonne impression, vulgariser quand il faut)
- Ecoutez votre client, comprenez sa problématique
- Rassurez-le (montrer ce qu'on a fait, portfolio, etc)
- Partagez vos engagements (respect des délais, efficacité, suivi du projet, etc.)
- Relancez vos clients sans être trop impatients

Derniers conseils pour s'épanouir dans sa vie de freelance ?

Derniers conseils pour s'épanouir dans sa vie de freelance

Penser à organiser un environnement de travail calme

Utiliser des outils/logiciels pour gérer et simplifier son activité

Ne pas s'épuiser au travail : prévoir ses vacances

Se former pour diversifier ou augmenter ses compétences

Garder un bon mindset

© Bpifrance Création 2022

Les ressources utiles

Pour en savoir plus, voici une sélection de ressources consultables :

- Le statut de micro-entrepreneur
- Le statut d'entrepreneur individuel
- Les aides à la création d'entreprise
- Le régime social du micro-entrepreneur
- Calculer ses charges sociales en micro-entreprise
- Définir son offre et son positionnement
- Vidéo : fixer ses tarifs en rédaction web
- Créer un persona en 3 étapes
- Webinaire : comment faire une étude de marché efficace

© Bpifrance Création 2022

Conclusion

Retrouvez le replay ainsi que le support de présentation de ce webinaire sur

bpifrance-création.fr/webinaires

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

bpifrance-creation.fr