

# 8 étapes

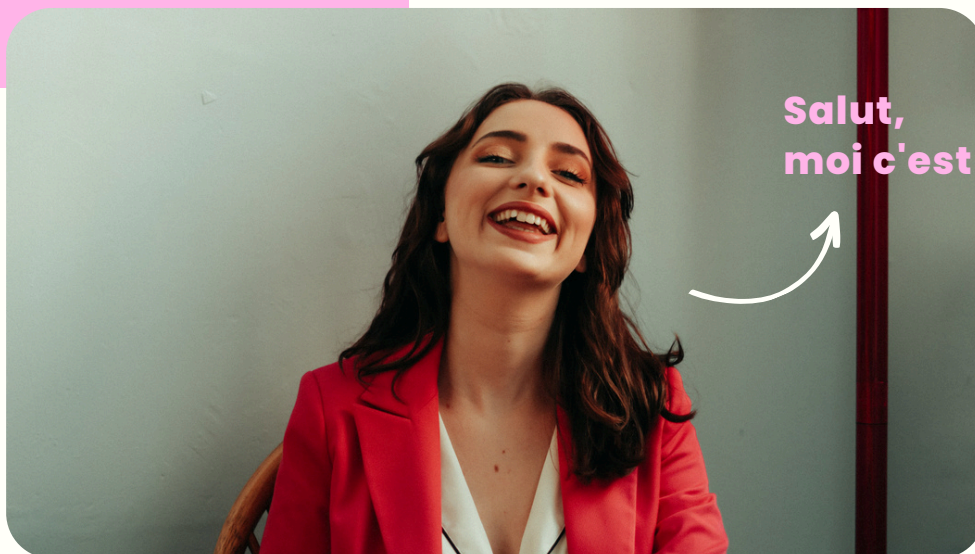
**QUI VONT TE FAIRE PASSER  
DE 0€ À 2000€ PAR MOIS**



- VIS DE TON ACTIVITÉ D'ASSISTANTE VIRTUELLE
- REMPLACE TON SALAIRE EN TRAVAILLANT DE CHEZ TOI
- SIGNE TES PREMIERS CLIENTS EN UN RIEN DE TEMPS

Clémentine Hédont

# Mon parcours de salarié à Girlboss, je te raconte.



Salut,  
moi c'est Clémentine.

## 👉 COMMENT J'AI RÉUSSI À GÉNÉRER 70K€ EN 1 AN EN ÉTANT À MON COMPTE ?

Après mon Master Expert en Stratégie Digitale, j'ai travaillé en tant que community manager et également en tant que consultante en réseaux sociaux en agence web.

À côté de tout ça, j'ai lancé : **mon entreprise de prestations de community manager freelance !**

👉 C'était ma meilleure décision.

J'ai aussi pris un CDI en agence après mon Master... Mais tout ne s'est pas passé comme prévu !

**J'ai été licenciée au bout de 10 jours...** 🤯

J'ai ressenti un grand choc, j'étais en colère, j'avais l'impression qu'on ne reconnaissait pas tout le travail que j'avais accompli.

J'ai donc pris 2 semaines pour réfléchir puis j'ai décidé de me lancer à 100% dans mon business de community manager en novembre 2021.

★ J'ai contacté un coach business pour être accompagnée et réussir à gérer mon activité.



## Le dénouement : je vis de mon activité.

Je me suis donnée à 100%, j'ai investi du temps mais aussi de l'argent dans mon lancement. Cela m'a permis d'atteindre **5000€/mois** dès décembre 2021.

### **Pour cela j'ai signé 5 clientes par mois :**

- 4 en community management et 1 en coaching.
- J'ai vendu aussi des formations, audits, stratégie et cours en école.

Pour cela **j'ai prospecté, fais appel à mon réseau, participé à des évènements, communiqué sur Instagram et LinkedIn et généré un maximum de rendez-vous**

À la suite de ces activités j'ai décidé de me lancer à 100% dans le coaching pour **accompagner un maximum d'assistantes** à elles aussi se lancer, vivre de leur activité, gagner cette liberté et remplacer leur salaire.



**J'espère que mon histoire t'aura inspiré pour OSER croire en toi !**

Psssiitt

Maintenant je vais te partager comment vivre de ton activité d'assistante virtuelle ! 🤗

# Découvre mon expertise pour **TON**

***Lancement en tant qu'assistante virtuelle***



Ces tips qui vont te faire déplacer des montagnes





## Ça y est, tu te lances en tant qu'assistante virtuelle

Bien souvent tu décides de te lancer après 2,5,10,15 ans d'expérience dans l'assistanat en entreprise et/ou tes études.

Tu as les compétences pour accompagner des pros. sur les parties : administratives, pré-compta, créations de contenus...

En revanche tu n'as jamais monté d'entreprise, créé une stratégie marketing, prospecté et communiqué pour ta propre boîte...

Prendre confiance en toi et oser te dépasser ?

Vivre de ton business d'assistante virtuelle & générer 2000€/mois ?

*Tu souhaites sans doute :*

Développer tes compétences : réseaux sociaux, vente, prospection ?

Incarner un modèle et être prise au sérieux par ton entourage ?

Cependant ...

- 😬 Tu reçois des réflexions ou on te critique de vouloir quitter ton CDI
- 😬 Tu es frustrée de ne pas oser te montrer sur les réseaux sociaux
- 😬 Tu ne sais pas comment aller chercher des clients
- 😬 Tu as peur de ne pas générer de revenus
- 😬 Tu te sens novice alors que tu as eu de l'expérience en entreprise
- 😬 Tu as l'impression de ne pas maîtriser tous les outils...

**STOP**

Aujourd'hui, je te partage ma checklist en 8 étapes pour :  
gagner 2000€ par mois ;  
vivre de ton activité d'assistante ;  
accompagner des client.es que tu aimes ;  
garder du temps pour ta famille ;  
être libre et flexible.

Oui oui, tout ça !

# 1

## **Définir ton client idéal**



La plus grande erreur que je vois chez mes clientes c'est : **"je veux cibler tout le monde pour ne pas me fermer de porte"**. Sauf qu'en faisant cela, en réalité elles ne s'en ouvrent aucune.

Car en arrivant sur un marché concurrentiel sans notoriété et sans positionnement, elles n'ont aucune chance face à des personnes du milieu très connues.



**L'opportunité de se faire une place sur un marché est donc de définir un positionnement clair.**



**Exemple :** "Je suis assistante virtuelle pour les community managers".

En choisissant un positionnement marketing efficace comme celui-ci , tu te donnes une chance de taper dans l'œil d'une cible et de te démarquer des autres. C'est également un moyen de savoir quoi communiquer car on sait à qui on va s'adresser, mais aussi quelle cible prospecter.

**La première étape pour se lancer en tant qu'assistante virtuelle est donc de déterminer sa niche pour faire sa place sur le marché.**

### **3 exemples de niche : (à développer)**

**Localisation :** exemple "je suis l'assistante des commerçants lyonnais."

**Métier :** exemple "je suis l'assistante des community managers."

**Valeur :** exemple "je suis l'assistante des activités éco-responsables."



# 2

## **Créer ton offre à plus de 35€/heure**

**La deuxième erreur que je vois le plus, c'est de fixer des prix trop bas (inférieur à 35€ de l'heure) pour différents prétextes :**

"Si mon prix est trop haut mon client ira forcément chez la concurrence"

"Je ne suis pas légitime"



"Je vais attirer plus de clients avec un prix bas"

### **Sauf que,**

ce n'est pas rentable avec toutes les charges (URSSAF, impôt, assurances, logiciel, matériel...) et ça attire aussi les mauvais clients.

**L'erreur est également de proposer une offre comme un catalogue de toutes ses compétences, sans chercher à répondre à un véritable besoin.**

Cela complique la vente et ne rend pas l'offre attirante.

Il est donc indispensable de déterminer une offre irrésistible et qui te rémunère bien en tant qu'assistante virtuelle pour ses clients-cibles.

### **Mon conseil :**

- Fixe ton tarif entre 35€ et 55€ de l'heure.
- Inclus 2 à 3 services (et pas plus de 5) qui correspondent à la demande la plus forte de ta cible ainsi qu'à tes compétences :
- Gestion administrative
- Pré-compta
- Création de contenus site internet
- Création de contenus réseaux sociaux
- Customer care

Donc fixe une offre efficace qui va VRAIMENT aider ton client et te permettre d'atteindre les 2000€ par mois (ou plus). 😊

# 3

## **Envoie un mail pour informer ton réseau que tu te lances**



**Tes premiers clients et prescripteurs se trouvent sûrement dans ton réseau !**

Ton ancien patron en tant qu'assistante de direction, tes ex-collègues ou encore l'ami d'un proche.

### **Mon conseil :**


Pitch ton entreprise et ton lancement par mail pour informer l'ensemble de ton réseau et demande des recommandations, contacts et/ou propose un rendez-vous aux personnes intéressées pour proposer tes services.





# 4

## Lance ta stratégie Instagram


Évidemment Instagram est l'un des canaux d'acquisition les plus importants aujourd'hui pour générer des ventes. Si ta cible est présente sur ce réseau, définis une stratégie efficace. 



Attention si tu utilises Instagram seulement comme une "vitrine" en postant uniquement de "beaux visuels Canva", il ne va rien se passer.

### **Donc conçois une vraie stratégie en te demandant :**

- Qui je cible ?
- Est-ce que ma bio est claire ?
- Quels types de contenus intéressent ma cible ? (Éducatif, inspirant, divertissant, promotionnel...)
- Quelle identité visuelle adopter selon mes valeurs ?
- Quel format de publication est performant selon là où je suis le plus douée (vidéo/photo) ?
- Quelles stories poster pour créer une connexion avec mon audience ?
- Quels hashtags utiliser pour augmenter mon référencement ?
- Quelle routine d'engagement établir pour attirer mes futurs clients ?
- Quelles statistiques analyser ?

Si tu ne maîtrises pas Instagram, tu ne pourras pas vendre tes services à ta clientèle cible, donc établis une stratégie claire et applique-la dès demain pour obtenir tes premiers résultats. 



# 5

## **Lance ta stratégie LinkedIn**



LinkedIn est le réseau par excellence pour le BTOB (Business to Business).

Si tu travailles avec les pros, **ce réseau est fait pour toi !**

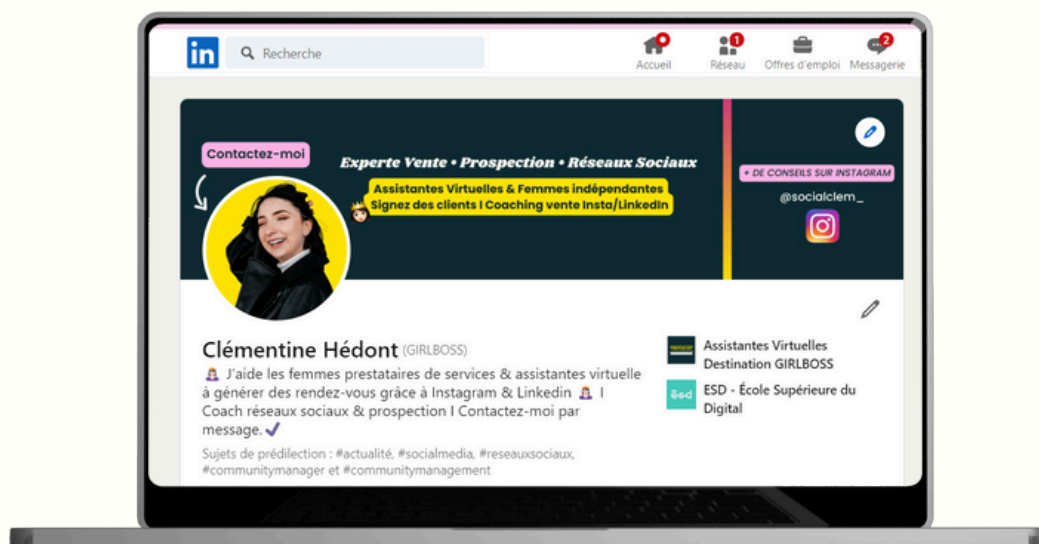
Et je te conseille de cibler les professionnels, car une cible de particuliers pour les assistantes virtuelles n'est pas rentable.

L'avantage de ce réseau est qu'il permet de rentrer en contact facilement avec les dirigeants d'entreprise qui t'intéressent. Tu peux filtrer par localisation et par secteur d'activité les profils. La vente peut être plus rapide sur ce réseau car les pros s'attendent à être prospectés. 🚀

### Mon conseil :

- Optimise ton profil : photo de profil, bannière, bio, description, expériences pros, formations, compétences, centres d'intérêt, et demande des recommandations.
- Détermine une stratégie de contenus en respectant les codes du réseau.
- Ajoute les personnes avec qui tu veux travailler.
- Commente et like les posts des personnes connues du réseau et de la niche que tu vises.

Si LinkedIn te fait peur, supprime les personnes de ton réseau que tu ne souhaites plus avoir pour ton lancement (exemple : un ancien collègue).





# 6

## **Prospecte sur tes canaux préférés**



Certains coachs vont te dire : publie et attend pendant 6 mois sur les réseaux et après tu pourras générer des ventes de manière "magnétique".

**Honnêtement selon moi c'est 100% bullshit. Il faut revenir à la réalité : les clients n'arrivent pas par magie et il faut accessoirement payer tes factures, gagner un salaire, nourrir ta famille...**

Étant terre à terre je n'ai qu'un seul mot d'ordre **PROSPECTER.**  
Lorsque tu te lances, ton job est **de trouver tes premiers clients.**  
Tu peux prospecter sur  et sur .

**Il existe deux types de prospection :**

### **La prospection chaude :**

Tu vas interagir avec tes abonnés pour connaître leurs besoins et proposer un appel s'ils ont une problématique que tu peux résoudre.

### **La prospection froide :**

Tu vas aller échanger avec des personnes que tu cibles qui ne te connaissent pas encore dans le but de générer un rendez-vous.

Bien sûr tu peux et je t'encourage à tenter d'autres actions complémentaires qui peuvent te permettre de signer des clients.

### **La prospection par mail :**

Si ta cible n'est pas présente en ligne en dehors des mails, tu peux tenter la prospection par mail à condition de les personnaliser à 100% et de montrer un réel intérêt à ta cible.

### **La prospection physique :**

Aller à la rencontre de tes futurs clients à des événements d'entrepreneurs, soirées réseaux ou encore des salons spécialisés.

Tu l'auras compris tu as les cartes en mains pour signer tes premiers clients, **c'est la phase décisive pour remplacer ton salaire.**



Si tu es perdue sur les méthodes de prospection découvre mon programme Assistantes Virtuelles destination GIRLBOSS où je vais t'apprendre et t'accompagner sur la prospection pour signer tes premiers clients.

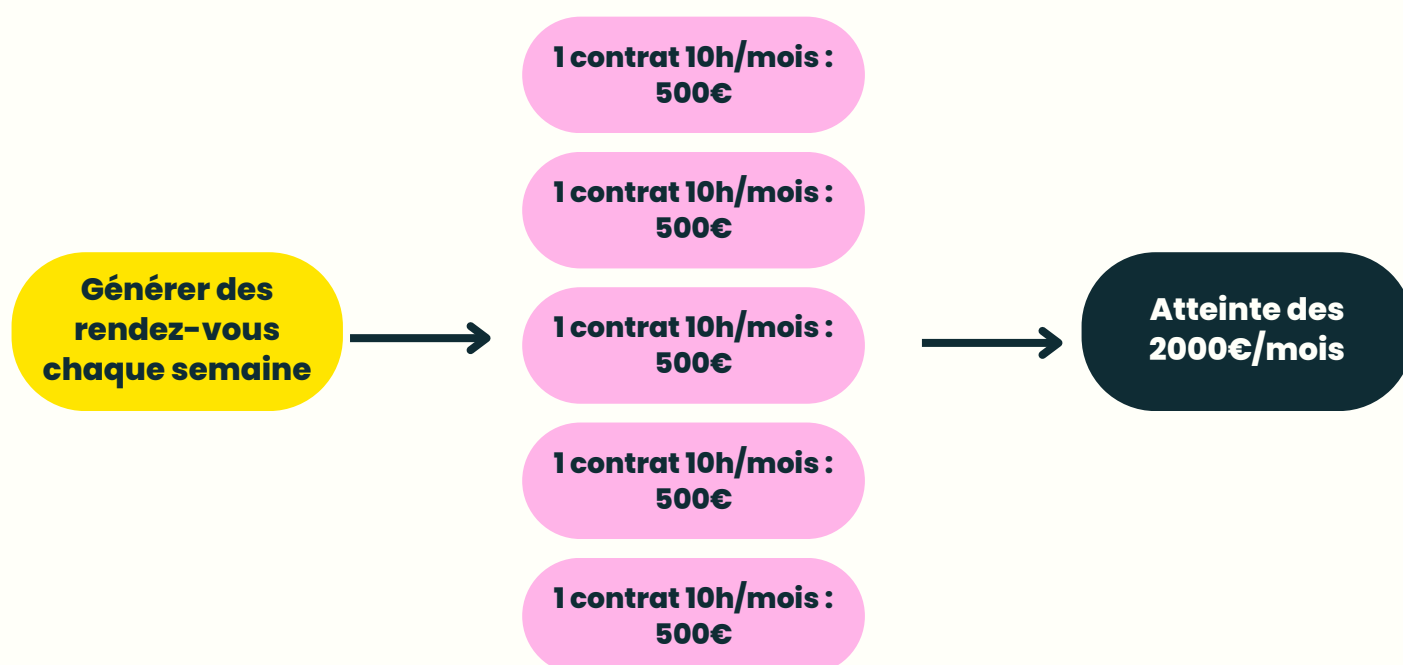
CALL ME !!!

# 7

## Fixe des rendez-vous avec des potentiels clients chaque semaine

Pour pérenniser ton activité tu dois être capable de **générer des rendez-vous chaque semaine**.

En effet, cela va d'abord te permettre de générer un maximum de potentiels clients jusqu'à avoir vendu tes 50h de missions pour atteindre les 2000€/mois.



Mais même lorsque tu es complète, tu dois être capable de générer des appels réguliers pour remplacer un contrat en cas de perte, faire face à une crise comme la COVID ou encore augmenter tes prix.

**C'est grâce à la stratégie complète que tu peux réussir :**

Positionnement > Stratégie de communication sur les réseaux sociaux > prospection > Génération d'appels.





# 8

## Signe 5 clients de 10h/mois à 40€ pour atteindre 2000€/mois

Afin d'atteindre ton objectif de 2000€ par mois le calcul est au final simple :  
**Signe 5 clients à 10h/mois au prix de 40€ (soit 50h vendues)** 



C'est grâce aux bonnes méthodes de communication, de prospection et de vente que tu vas réussir. Il va falloir les maîtriser et les mettre en application pour atteindre le résultat souhaité.

En passant à l'action, tu vas aussi gagner confiance en toi et prendre au fur et à mesure une posture de cheffe d'entreprise et abandonner celle d'employée pour devenir une véritable : **GIRLBOSS.**





## Comment je t'accompagne ?



Tu es déterminée à vivre de ton activité d'assistante virtuelle mais tu ne maîtrises pas tout, tu ne te sens pas légitime, tu ne sais pas vendre...

### ***Je te propose mon coaching de groupe*** ***Assistantes Virtuelles destination GIRLBOSS pour :***



**Gagner tes premiers  
2000€/mois**

**Signer 5 clients de  
confiance que tu  
apprécies**

**Avoir confiance  
en toi**

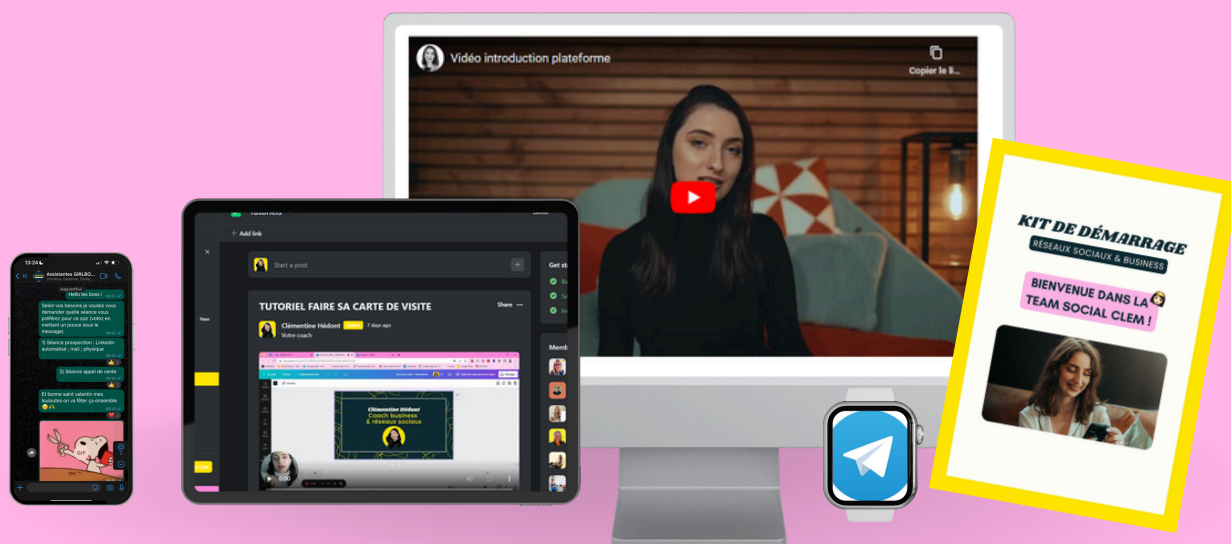
**Devenir une femme  
indépendante**

**Être libre & être ta  
propre patronne**

**Développer et acquérir de  
solides compétences en :  
communication sur les réseaux  
sociaux, prospection et en  
vente**

Découvre mon programme :

Assistantes Virtuelles destination GIRLBOSS (coaching de groupe).



[@clementinehedont](https://www.instagram.com/clementinehedont)



[Clémentine Hédont](https://www.linkedin.com/company/clementinehedont)



[www.clementine-hedont.fr](https://www.clementine-hedont.fr)

## Contact :

\* Liens cliquables



@[clementinehedont](https://www.instagram.com/clementinehedont)



[Clémentine Hédont](https://www.linkedin.com/in/clementinehedont)



[clementine.hedont@gmail.com](mailto:clementine.hedont@gmail.com)



[www.clementine-hedont.fr](http://www.clementine-hedont.fr)

## Témoignages :



**Stephanie FRESARD**

**Assistante Virtuelle Promotion 1**

Grâce à Clémentine j'ai signé 6 clients et je vis de mon activité ! J'ai posé ma démission et atteint mon objectif de CA !

Clémentine nous a accompagné et mis de vrais défis pour réussir à nous dépasser. J'ai pu sortir de ma zone de confort !



**Marie-Emilie Lapierre**

**Assistante Virtuelle Promotion 1**

"J'ai contacté Clémentine car en tant qu'assistante virtuelle j'avais du mal à trouver des clients. Grâce au coaching j'ai trouvé mes premières clientes ! Le coaching de Clémentine a été le meilleur investissement de l'année de mon activité d'assistante virtuelle !"

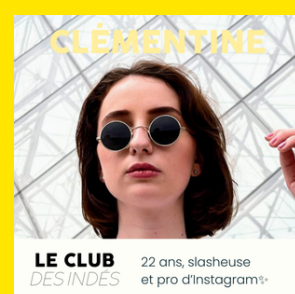


**ED assistante - Eloise Lanard**  
**Assistante Virtuelle**

Clémentine m'a accompagné sur stratégie réseaux sociaux sur Instagram et LinkedIn. Grâce à elle j'ai généré des leads et des clients, en plus de gagner en visibilité. J'ai aussi rencontré de nouveaux prestataires avec qui je travaille désormais. J'ai aussi réussi grâce à elle à prendre la parole face caméra sur les RS, chose que je croyais impensable avant.

Si toi aussi, tu es assistante indépendante et que tu souhaites développer ta visibilité et ton portefeuille clients, alors je t'invite à contacter Clémentine !!

## P R E S S E





*FIN*

