

Comment
DEBUTER
en freelance

A N T S A R A M A

HappyBossTeam

“LES RÊVES
DONNENT DU
TRAVAIL.”

Paulo Coelho



1ÈRE ETAPE :

LISTE TES EXPERIENCES *pros et études* :

Exemples :

vente

relation client

gestion & finance

communication

juridique

commerciale

médecine

juridique

etc..

2E ETAPE :

LISTE LES PROBLEMES *que ça résout*

Exemples :

acquisition client : marketing, réseaux sociaux

relation client : résoudre les problèmes clients

gestion & finance : gérer l'administratif

communication : création d'articles, etc..

juridique : légalisation des process, etc..

commerciale : prospection, vente directe

médecine : guérir les malades

etc..

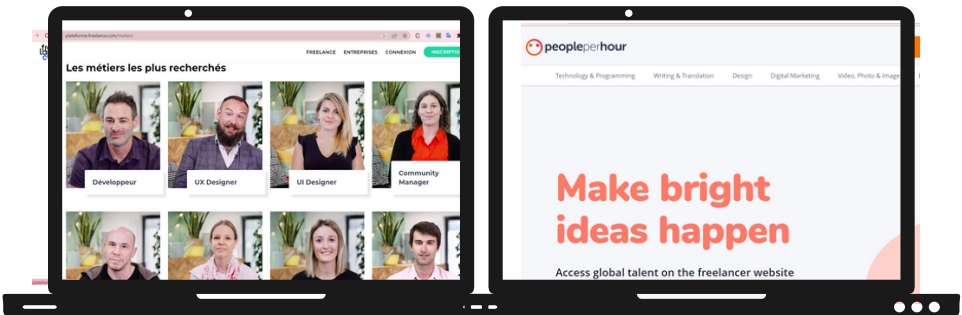
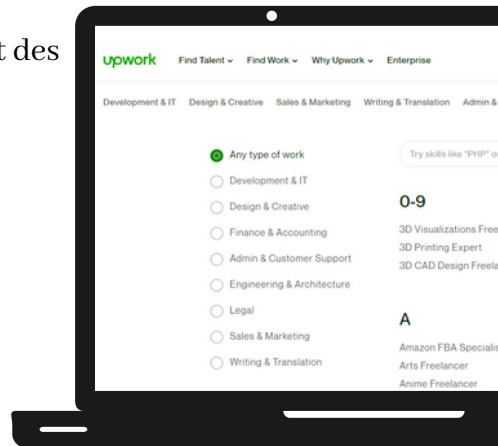
1ère question :

Comment et par où débiter ?

Aller sur les plateformes freelances et rechercher comment une personne qui offre le même service qui ressemble au tien et s'informer dessus : outils, compétences, etc..

Ex de plateformes qui recrutent des freelances :

- freelance.com
- codeur
- upwork
- crème de la crème
- indeed, etc..



2ème question :

Comment fixer ses prix ?

1. Evaluer le coût et les dépenses business + maison
2. Voir la moyenne du prix sur ton marché en tapant "tarif freelance"
3. Fixer des catégories de services/produits et proposer des options de prix flexibles selon les budgets de tes potentiels clients.

Exemple :

The screenshot shows a Google search interface on a tablet. The search bar contains the text "tarif community manager au canada". Below the search bar, there is a snippet from a website with the text: "Conférez la meilleure visibilité numérique à votre entreprise en recourant à nos services. De la création du calendrier éditorial à la rédaction et diffusion, on se charge de tout!" followed by links "Nos services", "Notre portfolio", "Notre ORA", and "Parlons de votre projet". Below this, a result from Talent.com is displayed with the title "Salaire moyen d'un Community Manager en 2023 - Canada" and the text "Combien un Community manager gagne-t-il au Canada ? Le salaire moyen pour les emplois community manager au Canada est \$67,675 par an ou \$34.71 par heure." At the bottom, there is a section titled "Autres questions posées" with three expandable questions: "Quels sont les tarifs d'un community manager ?", "Comment fixer ses tarifs community manager ?", and "Quel est le salaire moyen d'un community manager ?".

Google

tarif community manager au canada

Conférez la meilleure visibilité numérique à votre entreprise en recourant à nos services. De la création du calendrier éditorial à la rédaction et diffusion, on se charge de tout!
[Nos services](#) · [Notre portfolio](#) · [Notre ORA](#) · [Parlons de votre projet](#)

Combien un Community manager gagne-t-il au Canada ? Le salaire moyen pour les emplois community manager au Canada est **\$67,675 par an ou \$34.71 par heure**.

Talent.com
<https://ca.talent.com/salary/job=community+manager>

Salaire moyen d'un Community Manager en 2023 - Canada

À propos des extraits optimisés · Commentaires

Autres questions posées

Quels sont les tarifs d'un community manager ?

Comment fixer ses tarifs community manager ?

Quel est le salaire moyen d'un community manager ?

PROCHAINE
question :

3

Quand dois-je légaliser mon
entreprise ?

Quand tes revenus sont
stables

Si un client te le demande

PROCHAINE *question* :

4 Comment trouver des clients ?

4.1- Networking :

Le bouche à oreille peut être un moyen efficace pour trouver ses premiers clients. Sors de ton cocon, et ose partager tes idées à des événements de ton secteur d'activité, rencontre d'autres entrepreneurs et partage-leur ton histoire.

4.2- Utilise les plateformes

freelances ou réseaux sociaux :

Les réseaux sociaux peuvent être un moyen efficace pour atteindre de nouveaux clients.

Ex: Crée un profil professionnel sur LinkedIn et utilise-le pour connecter avec des personnes de ton secteur d'activité

4 Comment trouver des clients ?

4.4 Utilise le marketing de contenu

Crée et partage du contenu de qualité sur ton site web ou sur les réseaux sociaux pour attirer l'attention des clients potentiels.

4.5- Partenariats :

Trouve des entreprises complémentaires à la tienne et propose-leur des partenariats pour atteindre de nouveaux clients.

PROCHAINE
question :

5

Pourquoi et comment je me
niche et me spécialise?

Tout simplement parce que toute le
monde n'a pas le même vibes et n'est pas
sur la même longueur d'onde que toi.

Si tu ne te niches pas ou ne te spécialise
pas, tu auras du mal à t'épanouir car le
client, ou le secteur ne te mettra pas à
l'aise.

PS : le monde du freelancing, c'est comme
un buffet, si tu manges tout, tu tomberas
malade.

**LE PLAISIR AU
TRAVAIL MET LA
PERFECTION DANS LE
TRAVAIL**

Paulo Coelho

3E ETAPE :

Liste exhaustive de *sous-niches*

Il existe 3 grandes niches qui gagnent le plus d'argents partout dans le monde : La santé, l'accroissement de la Richesses, et les Relations.

En choisissant l'une d'entre elles, tu t'assures de collaborer avec une entreprise qui "peut se développer" très rapidement, et qui peuvent te payer car ces niches sont indispensables à une vie épanouie pour toi et pour le business.

Voici une liste non exhaustive de niches et sous-niches qui pourraient t'intéresser :

Santé	Richesses	Relations
Nutrition	Investissement immobilier	Conseils en couple
Fitness	Finance personnelle	Communication en entreprise
Soins naturels	Entrepreneuriat	Thérapie de couple
Bien-être mental	Crypto-monnaies	Gestion de conflits
Médecine alternative	Planification financière	Conseils en leadership
Remèdes à la maison	Immobilier locatif	Résolution de problèmes de relations
Soins de la peau	Marchés financiers	Développement de carrière
Santé des femmes	Investissement en actions	Développement personnel
Santé des hommes	Planification de la retraite	Éducation pour enfants



QUELQUE PART
QUELQU'UN
CHERCHE
EXACTEMENT CE QUE
TU AS À OFFRIR.

Louise Hay

4E ETAPE :

Liste exhaustive de *services à offrir*

Tu as le choix entre : te nicher, ou te spécialiser.

Autrement, impossible de maîtriser et de délivrer de meilleurs résultats car le monde digitale est trop vaste, et change trop vite.
PS ; Le freelancing, c'est comme un buffet, si tu manges tout trop vite, tu auras une indigestion.

Ci-après un tableau une liste exhaustive de services que tu peux offrir à ton compte séparément, ou en pack :

Création de contenus	Créations graphiques	Conception informatique
- Écriture de blog	- Conception de logo	- Développement de site web
- Rédaction de contenu	- Design de brochures	- Création de logiciels
- Création de vidéos	- Design de produits	- Maintenance de systèmes

Admin - finance & gestion	Marketing	Référencement	Prospection	Service client
- Gestion de comptabilité	- Publicité en ligne	- Optimisation SEO	- Lead generation	- Gestion de SAV
- Gestion de la paie	- Marketing de contenu	- Marketing de réseaux sociaux	- Suivi de client	- Assistance téléphonique
- Gestion de projet	- Gestion de campagne emailing	- Marketing de recherche	- Prise de RDV	- Support chat

4E ETAPE :

Liste exhaustive de *d'outils à maîtriser*

Ci-après un tableau une liste exhaustive d'outils pour chaque spécialisation, et que tu dois maîtriser en tant que freelance :

Spécialisation	Outils les plus utilisés
Administratif, finance, gestion	QuickBooks, Microsoft Excel, Google Sheets, Trello
Marketing	Google Analytics, Hootsuite, Mailchimp, HubSpot
Rédaction	Google Docs, Microsoft Word, Grammarly, Hemingway
SAV	Zendesk, Freshdesk, Intercom, Salesforce Service Cloud
Informatique	GitHub, JIRA, Slack, AWS
Commercial & prospection	Pipedrive, Salesforce, HubSpot CRM, Zoho CRM
Transcription	Express Scribe, Otter.ai, Trint, Temi
Graphisme & vidéo	Adobe Creative Suite, Canva, Final Cut Pro, Blender
Référencement	Google Search Console, SEMrush, Ahrefs, Moz

4E ETAPE :

Liste exhaustive de *plateformes freelances* :

Ci-après un tableau une liste exhaustive de plateformes pour chaque spécialisation afin que tu puisses trouver des clients, et voir les portfolios de tes concurrents :

Spécialisation	Plateformes couramment utilisées	Plateformes de freelances
Administratif, finance, gestion	Upwork, Freelancer, Fiverr	Malt, Codeur, Seuros (FR), Upwork, Freelancer, Fiverr (EN)
Marketing	Upwork, Fiverr, Freelancer	Codeur, Seuros, I-Freelance (FR), Upwork, Fiverr, Freelancer (EN)
Rédaction	Upwork, Freelancer, Fiverr	Codeur, Seuros, I-Freelance (FR), Upwork, Freelancer, Fiverr (EN)
SAV	Upwork, Freelancer, Fiverr	Codeur, Seuros (FR), Upwork, Freelancer, Fiverr (EN)
Informatique	Upwork, Freelancer, Topcoder	Codeur, Freelance Informatique, Seuros (FR), Upwork, Freelancer, Topcoder (EN)
Commercial & prospection	Upwork, Fiverr, Freelancer	Codeur, Seuros (FR), Upwork, Fiverr, Freelancer (EN)
Transcription	Upwork, Fiverr, Rev	Codeur, Seuros, MyTranscriptor (FR), Upwork, Fiverr, Rev (EN)
Graphisme & vidéo	Upwork, Freelancer, Fiverr	Codeur, Seuros, DesignCrowd (FR), Upwork, Freelancer, Fiverr (EN)
Référencement	Upwork, Freelancer, Fiverr	Codeur, Seuros (FR), Upwork, Freelancer, Fiverr (EN)

**L'ASCENSEUR VERS LE SUCCÈS
EST EN PANNE.
TU DEVRAS UTILISER LES
ESCALIERS,
UNE MARCHE À LA FOIS.**

Joe Girard



BESOIN DE REPONSES A
TES QUESTIONS ?



J'adore papoter marketing :

SI TU VEUX ME CONTACTER:

par téléphone au +261 34 61 363 21;

MES COMPTES DE RESEAUX SOCIAUX

Je te répondrai au plus vite



Antsa Ramamonjisoa

DONNONS A 10K BOSSES LES MOYENS DE
RÉALISER LEURS PLEINS POTENTIELS

PROGRAMME
DE 6 SEMAINES
AVEC ATELIERS
EN LIGNE ET
COACHING



afin de leur permettre de vivre la vie de leurs rêves.

Souhaiterais-tu :

APPRENDRE A ENTREPRENDRE ET A VENDRE

Envoie-moi un mail à l'adresse mail antsa@happyboosteam.com

RDV SUR NOS COMPTES DE RESEAUX SOCIAUX

Nous te répondrons dans les plus brefs délais.

SITE WEB

www.happybossteam.com/blog/accueil



Happy Boss Team

"PEU IMPORTE
TON EXPÉRIENCE,
TON NOMBRE DE DIPLÔMES OU
TA NOTORIÉTÉ,

IL Y A TOUJOURS QUELQUE
CHOSE DE NOUVEAU À
APPRENDRE. NE TE REPOSE PAS
SUR TES EXPÉRIENCES PASSÉES.

SI TU NE FAIS RIEN POUR
AMÉLIORER TES COMPÉTENCES,
TU NE RESTERAS MÊME PAS OÙ
TU ES MAINTENANT."

Laura Spencer

