

L'ESSENTIEL SOLOPRENEUR-E

100 conseils pour maximiser ses revenus,
sa liberté et sa durabilité en indépendant·e

Le Board
Accélère les
Solopreneur·es !

www.leboard.fr



STRATÉGIE

- ☐ Un plan clair pour dépasser 100K€ / 500K€ / 1M€
- ☐ Objectifs hebdo - mensuels - annuels et à 5 ans
- ☐ Oser pivoter selon la concurrence ou le marché
- ☐ Une offre construite : 3 packs, 3 prix, 1 persona
- ☐ Bosser avec des clients qu'on apprécie
- ☐ Cibler des clients qui ont un budget
- ☐ Résoudre un problème douloureux
- ☐ Définir des OKR par trimestre
- ☐ Trouver sa niche fertile
- ☐ 1 CEO day par mois
- ☐ Connaître son Pareto (20% d'action pour 80% de résultat)
- ☐ Développer des revenus asynchrones & scalables
- ☐ Faire des bilans mensuels / trimestriels / annuels
- ☐ Objectifs de moyens > objectifs de résultats
- ☐ Ne pas facturer tout son temps
- ☐ Dessiner son parcours client
- ☐ Définir sa North Star Metrics
- ☐ Connaître son % de marge
- ☐ Diversifier ses activités
- ☐ Oser l'international

ARGENT

- ☐ Facturé ≠ encaissé : suivre ses encaissements
- ☐ Se désintoxiquer du salaire mensuel
- ☐ Avoir 6 mois de trésorerie d'avance
- ☐ Augmenter ses prix chaque année
- ☐ Pratiquer le paiement à l'avance
- ☐ Suivre ses dépenses mensuelles
- ☐ Définir son funnel de vente
- ☐ Investir ni trop, ni trop peu
- ☐ Penser upsell & cross-sell
- ☐ HT ≠ TTC
- ☐ Soigner sa phobie administrative ou déléguer
- ☐ Conditions générales de vente ou CGU à jour
- ☐ Se faire conseiller (fiscaliste, placements...)
- ☐ Avoir une mutuelle et une prévoyance
- ☐ Avoir un contrat avec ses clients
- ☐ Avoir une stratégie financière
- ☐ Attention à la cybersécurité
- ☐ Acheter un vélo de fonction
- ☐ Avoir une assurance
- ☐ Préparer sa retraite

TEMPS

- ☐ Déléguer (prestataire, stagiaire, apprenti·e)
- ☐ Supprimer -> automatiser -> déléguer
- ☐ 1 journée "back-office" par semaine
- ☐ Travailler en asynchrone
- ☐ Pas d'agenda ouvert
- ☐ Travailler en remote
- ☐ Rester minimaliste
- ☐ Tracker son temps
- ☐ Ecrire ses process
- ☐ Tout documenter
- ☐ Programmer des plages de deepwork en mode avion
- ☐ Avaler le crapaud = faire l'essentiel en premier
- ☐ Dire non à ce qui n'est pas dans ses objectifs
- ☐ Fixer ses 3 objectifs quotidiens la veille
- ☐ Calendly secret pour les clients
- ☐ Caper tes réunion à 15 minutes
- ☐ Prendre assez de vacances
- ☐ Faire du troc de temps
- ☐ Penser long terme
- ☐ Utiliser les IA

CROISSANCE

- ☐ Profil optimisé réseaux sociaux et plateformes
- ☐ Recueillir des avis clients Google ou Trustpilot
- ☐ Marque personnelle > marque d'entreprise
- ☐ Avoir un portfolio et des business cases
- ☐ Pub SEA sur son nom + sa spécialité
- ☐ Créer son média personnel
- ☐ Nurturer tous ses contacts
- ☐ Avoir un site personnel
- ☐ Avoir un lead magnet
- ☐ Avoir un CRM
- ☐ S'engager publiquement pour renforcer sa motivation
- ☐ Parler à son persona, repousser son anti-persona
- ☐ Apprendre à se vendre et à encaisser les refus
- ☐ Evangéliser le marché, être pédagogue
- ☐ Affirmer ses valeurs, sa personnalité
- ☐ Soigner sa e-reputation (SEO)
- ☐ Underpromise, overdeliver
- ☐ Afficher sa preuve sociale
- ☐ Faire du build-in-public
- ☐ Célébrer les victoires

SANTÉ

- ☐ Bureau assis-debout ou ergonomique
- ☐ 30 minutes de sport tous les jours
- ☐ Se réserver du temps sans écran
- ☐ Faire des activités récréatives
- ☐ Faire du freelance for good
- ☐ Se former régulièrement
- ☐ Ecouter des podcasts
- ☐ Respirer, méditer, lire
- ☐ Marche quotidienne
- ☐ Lumière du jour

ENTOURAGE

- ☐ Avoir des "buddies" ou "accountability partners"
- ☐ Pratiquer l'apport d'affaires (reçu ou envoyé)
- ☐ Ne pas oublier ses proches et ses amis
- ☐ Aller au restau avec ses pairs, ses clients
- ☐ Faire des collab et des partenariats
- ☐ Offrir des cadeaux à ses clients
- ☐ Contribuer à un collectif
- ☐ Ne pas se comparer
- ☐ Avoir un·e mentor
- ☐ Avoir un side