



Atelier Freelances

# Trouvez des clients

**1/4 - quel type de freelance êtes-vous ?**

06 janvier 2023



La **Fabrique**  
à **Clients**



Pourquoi **partir de vous** ?

# A quel point vous êtes **indispensable pour vos clients ?**

## **Votre prestation est-elle**

- Ponctuelle ?
- Récurrente ?

## **Que se passe-t-il si votre client arrête de travailler avec vous ?**

- Pour vous ?
- Pour lui ?

## **Savez vous combien de CA vous générez chez votre client ?**

- Oui
- Non

## **Savez-vous quel est le ROI de votre prestation ?**

- Oui
- Non

# A quel point vous connaissez votre client ?

## Vous comprenez ses problèmes

- Oui
- Non

## Vous connaissez son CA

- Oui
- Non

## Vous connaissez le coût du marketing et du commerce pour lui ?

- Oui
- Non

## Vous connaissez les douleurs et les envies de SES clients ?

- Oui
- Non

# Quelle-est votre **positionnement** ?

## Agence locale

### CLIENTS

Toute entreprise dans une zone géographique.

### OFFRE

Marketing Digital 360.

### AVANTAGES

LTV des clients.

### INCONVÉNIENTS

- Volatilité des clients
- Rentabilité

## Spécialiste

### CLIENTS

France entière, clients finaux ou agences.

### OFFRE

Contrats SEO, Contrats SEA, ...

### AVANTAGES

Marge, valeur des compétences

### INCONVÉNIENTS

- Taille du marché
- Besoin de compétences

## Agence verticale

### CLIENTS

Tous les clients d'un secteur d'activité.

### OFFRE

A la performance avec résultats garantis.

### AVANTAGES

- Attrition
- Économies d'échelle.

### INCONVÉNIENTS

- Investissement dans la recherche
- Risques en cas de sous-performance

## Fournisseur de leads

### CLIENTS

Tous les clients d'un secteur d'activité.

### OFFRE

Au coût par lead.

### AVANTAGES

- Attrition
- Économies d'échelle.

### INCONVÉNIENTS

- Investissement dans la recherche
- Risques en cas de sous-performance

# Quelle-est votre **image** ?

 **FREELANCE**  
Facturation **au temps passé**

Identité de **marque**

- En votre nom
- Avec votre nom de domaine

**Objectifs** du site

- Montrer vos compétences
- Montrer votre expérience
- Générer des contacts

**Contenu** du site

- Liste des compétences
- Références
- Portfolio et/ou galerie
- Présentation perso
- Coordonnées et contact
- Blog (SEO)

 **INDÉPENDANT**  
Facturation **au livrable**

Identité de **marque**

- En votre nom ou votre marque
- Avec votre nom de domaine

**Objectifs** du site

- Montrer votre expérience
- Présenter vos offres
- Générer des demandes de devis

**Contenu** du site

- Références
- Portfolio et/ou galerie
- Présentation des offres et des workflows
- Présentation de la marque
- Coordonnées et contact
- Blog (SEO)

 **AGENCE**  
Facturation **au résultat**

Identité de **marque**

- Au nom de la marque
- Avec votre nom de domaine

**Objectifs** du site

- Exposer les résultats
- Montrer des preuves
- Convaincre et prendre contact

**Contenu** du site

- Résultats et bénéfices
- Preuves d'efficacité
- Références
- Coordonnées et contact
- Blog (SEO)

# Votre **pitch**

## Formule 1

Accroche

Problème

Solution

Garantie

Action

## Formule 2

Tu vends quoi à qui ?

USP

Action

# Votre **pitch** - agence locale

## Accroche

Nous sommes le partenaire digital des entreprises du bassin de la Fensch.

## Problème

On a remarqué que les entreprises comme la vôtre avaient un potentiel fort à exploiter sur les réseaux

## Solution

et nous avons développé une approche complète et très adaptée aux problématiques que vous rencontrez.

## Garantie

## Action

Si vous m'accordez un rdv de 45 minutes, je vous propose de faire un point sur votre stratégie actuelle et d'identifier ce que nous pouvons vous apporter.

## Tu vends quoi à qui ?

Nous sommes le partenaire digital des entreprises du bassin de la Fensch.

## USP

Nous avons l'offre de marketing digital la plus large du secteur.

## Action

Si vous m'accordez un rdv de 45 minutes, je vous propose de faire un point sur votre stratégie actuelle et d'identifier ce que nous pouvons vous apporter.

# Votre **pitch** – agence verticale

## Accroche

Nos clients sont principalement des agences immobilières,

## Problème

ce qui nous permet de bien comprendre votre problème de dépendance au Bon Coin à à seloger.com.

## Solution

Nous avons développé des méthodes pour vous aider à trouver des acheteurs et des vendeurs de manière fiable directement sur les réseaux sociaux.

## Garantie

Comme nous sommes sûrs de nous, je vous offre les 20 premiers contacts.

## Action

Si vous m'accordez un rdv de 45 minutes, je vous explique tout et je vous montre des exemples d'agences dans d'autres villes pour lesquelles on travaille déjà.

## Tu vends quoi à qui ?

Nous sommes connus pour générer des rdv qualifiés pour des agences immobilières comme la vôtre.

## USP

Nous le faisons de manière complètement innovante en utilisant à la fois les réseaux sociaux et l'IA.

## Action

Si vous m'accordez un rdv de 45 minutes, je vous explique tout et je vous montre des exemples d'agences dans d'autres villes pour lesquelles on travaille déjà.