

Les 9 erreurs stratégiques du freelance débutant

En écoutant beaucoup de futur·e·s entrepreneur·e·s qui souhaitent lancer leur activité, Yéza Lucas a constaté qu'une bonne partie d'entre eux réalise des erreurs fondamentales qui les empêchent de lancer leur entreprise sur de bonnes bases.

Republication d'un article du 09 juillet 2020.

Vouloir vivre de son activité avant de quitter son job

N'attendez pas de vivre de votre activité pour quitter votre job. Pour vivre de votre activité, il faut que vous soyez à 100% dessus. Vous ne pouvez pas obtenir de résultats probants en ayant la tête dans une autre activité en parallèle. Préparez plutôt votre lancement en vous assurant une sécurité financière (chômage, ressources personnelles).

À lire aussi

[Comment vivre de son activité de freelance avant d'arriver en fin de droit](#)

Ne pas se lancer à fond dans le développement de son entreprise

Si vous voulez bien vivre de votre activité et que vous avez de grandes ambitions financières, vous devez consacrer du temps pour votre entreprise. Concrètement, ça veut dire : accepter de travailler plus à certaines périodes pour atteindre votre objectif.

Dans une vidéo, Romain Collignon, infopreneur à succès, disait qu'il avait convenu avec sa famille que le développement de son entreprise était une priorité. De mon côté, j'ai également réussi à doubler mon chiffre d'affaires en 3 ans grâce à ce mindset.

Vouloir récupérer des astuces et conseils sans réfléchir à une vraie stratégie

Parmi les futur·e·s freelances et entrepreneur·e·s avec lesquels j'échange, beaucoup me demandent des conseils à la volée. Mais en réalité, ce ne sont pas des petits conseils dont ils ont besoin mais d'une véritable stratégie pour acquérir les bases.

Le croisement d'informations contradictoires vues sur le web peut induire en confusion le freelance débutant. Le mieux est de se donner des échéances pour tester son activité seul et ensuite se faire accompagner pour mettre en place une véritable stratégie (car la culture entrepreneuriale n'est pas innée)

Penser qu'on va y arriver seul·e

Penser qu'on peut entreprendre seul·e est une erreur qui peut vous coûter cher. On a besoin d'aide pour développer son activité mais également pour déléguer des tâches du quotidien et se consacrer à son coeur de métier.

A titre d'exemple, Laure Lagarde a connu une réussite financière très rapide (en deux mois) grâce à une stratégie de délégation immédiate. Fondatrice d'un site de dropshipping (e-commerce) à succès, Laure sous-traite une grande partie de ses tâches opérationnelles à moindres frais pour permettre à son activité de décoller rapidement et d'investir plus.

Ne pas comprendre la culture de l'investissement

Beaucoup de mes prospects n'ont pas de culture de l'investissement et ne peuvent par conséquent pas mettre de moyens financiers pour le développement de leur activité. Ils voient les investissements comme des dépenses, et pensent avec leur ressources personnelles plutôt qu'avec une trésorerie professionnelle.

1000 euros peut sembler beaucoup d'un point de vue personnel, en revanche, sur un plan entrepreneurial, ce n'est pas énorme pour un accompagnement au développement de son entreprise.

Quand je me suis lancée à mon compte, j'avais 1100 euros de chômage, 845 euros de loyer, et 3000 euros de côté. J'ai fait le choix d'investir 1200 euros de formation qui ont été rentabilisés en quelques mois car je me suis donnée à fond pour rentabiliser cet investissement....et quitter mon job ! Avec une bonne culture de l'investissement, on sait si l'on est prêt-e ou non à consacrer une partie de ses ressources personnelles pour le développement de son entreprise, ou non.

Passer trop de temps à servir ses clients

Je vois beaucoup trop de freelances qui passent leur temps à crouler sous les missions clients ou au contraire à en chercher. Une entreprise qui fonctionne de manière équilibrée se fonde sur trois départements : L'administratif, le marketing, la livraison/relation client.

En cadrant vos missions clients dès le début, et en adoptant des tarifs qui vous permettent de travailler moins pour gagner plus, vous pouvez consacrer plus de temps à votre marketing et faire venir les clients à vous sans les démarcher
□

Trop réfléchir et ne pas agir

Beaucoup de freelances passent un temps monstrueux à mesurer les prises de risque qu'ils prennent pour tout. Le problème, c'est qu'ils ne passent pas à l'action. Un autre problème est qu'il ne font souvent pas les choses dans l'ordre.

Pour rectifier le tir et aller dans la bonne direction, mieux vaut agir rapidement, en testant (une activité, un produit, une offre...) et sortir une V2 après avoir eu les feedbacks de la V1 test. On ne construit pas un produit ou un service

durable en le construisant seul·e dans son coin sans confrontation au regard des clients.

De la même manière, personne ne va vous « voler » votre idée. Ce qui compte ce n'est pas l'idée mais la personnalisation de cette idée, d'où l'intérêt de développer une stratégie de marque forte.

À lire aussi

[Tout ce que j'aurais voulu savoir avant de monter ma boîte](#)

Ne pas mesurer ses résultats

Beaucoup de freelance fonctionnent à tâtons, sans savoir où aller. Et pour cause, ils ne mesurent pas leurs résultats sur le plan financier (chiffre d'affaires, ventes, marges), mais également de leur visibilité (trafic). Sans résultats et sans objectifs, il est impossible de mener son entreprise sur de bons rails.

De même, beaucoup de freelance ont du mal à formuler leurs objectifs financiers de manière claire car l'argent reste un gros tabou entrepreneurial.

Ne pas se mettre à la place de son client

Il est essentiel de se mettre à la place de son client, pour comprendre son mode de pensée, mais également pour être le plus clair possible avec lui, et notamment sur votre proposition commerciale

Que proposez-vous ?

Quel résultat allez-vous amener à votre client ?

Comment procédez-vous ?

Combien de temps cela dure-t-il ?

Combien cela coûte-t-il ?

Quels éléments pouvez-vous apporter qui puisse inspirer confiance à votre

client ?

Plus vous serez clair·e, plus vous serez professionnel·le et plus vous rassurerez votre client.

Pensez également à être synthétique dans la manière dont vous vous exprimez, mais également dans la manière dont vous écrivez (pour vos lecteurs par exemple) : structurez votre pensée et vos contenus vous permettra également de ne pas perdre vos prospects et abonnés.

Voici donc les 9 erreurs stratégiques du freelance débutant, que même des freelance plus expérimentés commettent. Si votre objectif est de réussir à faire décoller votre entreprise en 2020, et ce malgré la crise, vous savez ce qu'il vous reste à faire !

Yeza Lucas est coach et formatrice pour freelances et entrepreneurs

Vous vous lancez dans une aventure entrepreneuriale mais ne savez pas par où commencer ? Maddyness lance la nouvelle édition de Backpack, son guide plein de conseils, d'outils et de contacts pour vous guider sur les chemins escarpés de la création d'entreprise. En prévente à tarif préférentiel sur KissKissBankBank jusqu'au 7 août !

[Découvrir Backpack](#)

Article écrit par YÉZA LUCAS