

# Comment booster votre prospection?

## FICHE 10

La recherche de missions pour « nourrir » son activité reste évidemment le cœur du travail du freelance. Aussi doit-il construire une offre de service qui réponde parfaitement aux besoins de ses clients tout en veillant à se différencier de la concurrence mais pour cela, il faut tout de même donner du peps à sa prospection !

### **CIBLER SA PROSPECTION**

La première étape d'une prospection ciblée consiste ainsi à réfléchir à quel type de clients peut être intéressé par vos prestations de freelance. Il vous faudra ensuite vous intéresser aux caractéristiques de vos prospects cibles pour bâtir une offre de services qui pourra répondre à leurs besoins.

Vous adapterez ainsi votre discours de freelance à chaque segment de marché visé pour le développement de votre activité professionnelle. Vous aurez alors plus de chances de convaincre vos prospects que vous êtes le freelance qui peut répondre à leurs besoins. La ciblage de sa prospection de freelance peut aller jusqu'à personnaliser sa

relation avec vos clients ou prospects. Si vous avez en ligne de mire des clients qui peuvent vous confier des missions conséquentes, prendre le temps de les connaître vous permettra d'affiner la manière de présenter vos prestations de freelance pour mieux les convaincre que vous êtes l'homme ou la femme de la situation.

Enfin, le ciblage de la prospection d'un freelance comprend également le suivi de ses contacts professionnels. La encore, personnaliser son suivi client multiplie les chances de réaliser une prospection efficace pour son activité de freelance.

### **CONSERVER SA CRÉDIBILITÉ ET AUGMENTER SES OBJECTIFS**

Une fois que vous avez appréhendé les techniques de ciblage, il faut bien les inscrire dans votre stratégie de consultant.

Il faut penser long terme et il est important de les aligner avec vos objectifs et votre expérience grandissante, croissante.

Pourquoi tester de nouvelles méthodes de prospection ?

- Car le marché est en pleine transformation digitale et que de nouvelles technologies et techniques émergent en permanence
- Pour continuer de vous former, vous challenger, en testant de nouvelles techniques
- Pour dynamiser son quotidien de prospection
- Pour obtenir de nouvelles missions et atteindre de nouveaux objectifs
- Pour faire la différence
- Pour vous crédibiliser

- Pour revoir progressivement vos tarifs à la hausse

Vous perdrez en crédibilité si au bout d'un moment vous ne prospectez pas de nouveaux clients et ne revoyez pas vos tarifs à la hausse.

Il faut toujours progresser et monter en compétences... c'est le socle positif de tout freelance qui se respecte. En effet, ce que vous avez aujourd'hui pourrait bien être concurrencé demain.

De plus, en vous challengeant et en testant de nouvelles méthodes de prospection, vous ferez face à la concurrence, l'augmentation de vos charges de freelance chaque année...

#### SE CHALLENGER EN PROSPECTANT DES CLIENTS HAUT DE GAMME

Se challenger en testant de nouvelles méthodes de prospection peut également passer par le fait de prospecter des clients « impossibles », haut de gamme. En effet, cela est essentiel pour stimuler son activité.

Avantages à prospecter des clients dit « impossibles » :

- Source d'inspiration
- Viser le haut
- Se challenger

Inconvénients à prospecter trop de clients « impossibles » et haut de gamme :

- Atteindre son moral négativement si l'on ne décroche pas de mission
- Passer à côté de missions plus envisageables ?

Quelques conseils pour booster votre prospection et cibler vos clients « idéaux » :

- Sachez définir qui ils sont
- Faites-en sorte que vos produits et services soient toujours les meilleurs possibles
- Ayez une offre claire et visible, un bon travail de gamme accessible
- Soyez attractif et désirable
- Racontez votre histoire
- Réfléchissez aux canaux privilégiés par la clientèle haut de gamme
- Améliorez votre process de recommandation

Par exemple, si vous avez un bon niveau en anglais, essayez également de prospecter à l'international. Élargissez vos champs de prospection.

Souvent, on ne pense pas à prospecter en tant que freelance à l'étranger et pourtant les possibilités sont nombreuses.

Même à distance. Essayez et analysez vos résultats de prospection... et notez bien que même à l'étranger, le portage salarial peut vous accompagner.

#### CONSEIL

##### VOS COMPÉTENCES COMME ARGUMENT



Vous devez maîtriser plusieurs domaines, compétences lorsque vous êtes consultant freelance : votre expertise, l'aspect commercial et votre communication... D'abord, on privilégie toujours la qualité, le sérieux, la pertinence, la rigueur de ses travaux... et on les inclut dans sa communication.



#### FICHES PRATIQUES

Retrouvez l'ensemble de nos fiches pratiques pour bien débuter son activité de consultant sur [notre site internet](#).

#### A PROPOS D'ABC PORTAGE

Référence du portage salarial en France, nous nous engageons au quotidien pour favoriser le succès de nos consultants dans leurs activités et projets professionnels.

**Pour une gestion personnalisée, contactez-nous**

Groupe ABC Portage

Paris – Lille – Lyon – Nantes – Marseille – Toulouse – Siège social : 24, rue de Prony – 75017 Paris

Tél : +33 (0) 1 43 80 51 61 – E-Mail : [contact@abcportage.fr](mailto:contact@abcportage.fr) - [www.abcportage.fr](http://www.abcportage.fr)