

Comme nous savons qu'une communication digitale impactante peut faire toute la différence dans votre activité de consultant, nous avons créé spécialement pour vous un guide qui recense un maximum de secrets et d'étapes pour vous différencier, gagner en visibilité, en crédibilité et en clientèle. Pour avoir une communication digitale impactante, il va vous falloir miser sur votre image de marque...

LE CONCEPT DU PERSONAL BRANDING

Comment adopter une communication impactante ? En quoi cela consiste-t-il ? Qu'est-ce que cela comporte ?

En 2019, voici les grands axes de communication digitale pour un consultant freelance :

1. La production de contenus
2. Travailler son image de marque personnelle

C'est ce qui se regroupe sous la méthode, concept du « Personal Branding ».

Qu'est-ce que le personal branding ? Pourquoi est-ce fondamental dans la réussite d'une communication digitale impactante sur le court et le moyen terme ?

LES ÉTAPES DU PERSONAL BRANDING

Voici les quatre grandes étapes pour son personal branding et sa communication digitale de freelance :

1. Faire le point sur ses objectifs
2. Révéler sa véritable personnalité en identifiant sa valeur ajoutée
3. Construire sa stratégie de communication personnelle
4. Développer sa stratégie de communication personnelle

Cela semble évident et pourtant beaucoup de consultants font l'erreur de se concentrer uniquement sur leur activité et leur prospection.

La communication passe souvent au second plan, alors qu'elle est un vecteur majeur de réussite.

Brièvement, selon personal-branding.fr, le personal branding se présente comme un « processus en quatre étapes qui permet de prendre en main, quel que soit son statut, sa communication personnelle afin de se démarquer, de se faire reconnaître dans notre environnement professionnel et ou sur notre marché, pour réussir ».

En tant que consultant indépendant, communiquer sur soi et sur ses activités est bien plus important qu'on ne le pense au premier abord.

Le problème est que les experts ne sont pas nécessairement de bons communicants et risquent de rester dans l'ombre malgré la qualité de leurs services.

Afin de vous guider pas à pas dans votre communication de consultant, vous devez garder à l'esprit les trois étapes suivantes : votre travail à vous, les outils pour vous aider dans votre communication digitale et le client qui vient de lui-même.

Car ne nous y trompons pas, dans la stratégie de communication digitale d'un consultant freelance, il s'agit bien de gagner des missions, de nouveaux clients... Vous allez donc œuvrer dans ce sens pour votre communication.

Il ne s'agit pas juste d'être visible. Il faut l'être intelligemment pour vous différencier.

Et même si vous avez déjà débuté votre activité depuis un moment, il est toujours tant de s'améliorer.

LES ÉTAPES DE CONSTRUCTION DU PERSONAL BRANDING

Les étapes de construction et de développement au cœur du développement de votre communication digitale impactante :

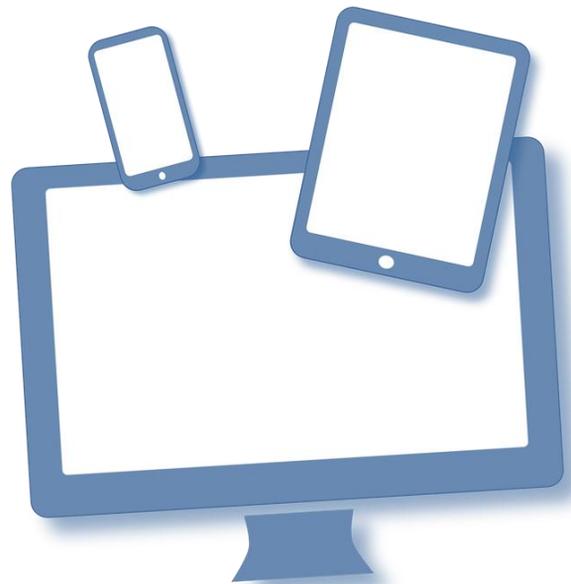
1. Faire de la veille sur votre secteur d'activité
2. Construire son identité : ses valeurs, son logo, son site web, ses services, ses compétences, ses tarifs, ses objectifs, ses paliers...
3. Identifier et faire le relais – réseaux sociaux et originalité
4. Être présent sur les applications et réseaux sociaux – networking et professionnel
5. Travailler sa prospection commerciale – emailing, téléphone, en réalité
6. Ne pas minimiser ce qui vient appuyer son profil – références, recommandations, témoignages...
7. Etablir le calendrier éditorial – publier régulièrement, trouver une niche pour plus d'impact
8. Analyser une fois par mois ses résultats
9. Créer et tisser des liens avec des experts, d'autres professionnels du même secteur
10. Utiliser la vidéo et autres supports digitaux

Comme votre profil est au cœur de votre activité et de vos missions, un autre facteur va ainsi beaucoup jouer : votre niveau en langues.

A travers ces dix étapes, vous augmenterez de façon efficace et durable votre visibilité et cela devrait vous permettre « facilement » de multiplier les clients et votre chiffre d'affaires.

Bien sûr, chacune de ces étapes nécessite un approfondissement et un engagement personnel. Tous celles-ci se croisent et s'intercroisent sans cesse.

Alors concrètement, comment allez-vous vous y prendre ?



FICHES PRATIQUES

Retrouvez l'ensemble de nos fiches pratiques pour bien débiter 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 - www.abcportage.fr