

RÉDACTION WEB LEVEL UP !

WORKBOOK

TROUVER DES MISSIONS HORS PLATEFORMES

PROSPECTER

Comment vous rendre visible
de votre client idéal ?

RÉSEAU PROFESSIONNEL

Des tips pour développer
un réseau professionnel
utile pour votre business

ALIGNEMENT

Grandir sans aller
à l'encontre de vos envies





BIENVENUE !

A PROPOS DE CE WORKBOOK

J'ai décidé de vous proposer ce guide pour vous **aider à trouver des clients prêts à vous payer correctement** en étant rédacteur web freelance !

L'objectif n'est pas uniquement de vous aider à trouver des clients, mais plutôt de vous **assurer une clientèle fidèle qui vous permettra de pérenniser votre activité.**

Dans ce workbook, je vous offre un **aperçu de ma méthode.** Comme moi, vous pouvez avoir des clients fidèles à qui livrer régulièrement des contenus et plusieurs milliers **de chiffre d'affaires mensuel sans avoir à prospecter.**

À cela, libre à vous d'ajouter à votre planning des projets uniques si l'envie vous en dit.

Je suis **Audrey Clabeck**, **formatrice en rédaction web en entreprise et en ligne.** Je dirige également une agence éditoriale web spécialisée dans la stratégie de contenu.

MA MISSION

J'ai à coeur d'**accompagner les personnes dans leur reconversion professionnelle** en les formant au métier de **rédacteur web SEO freelance** et à la **stratégie de contenu.**



01 ANALYSER SES COMPÉTENCES

Apprendre à connaître et identifier vos forces et vos faiblesses est absolument essentiel pour vous démarquer et séduire de nouveaux clients.

Prendre conscience de **vos forces et de vos faiblesses** va vous aider à **définir vers quel type de clientèle vous diriger.**

En ayant une vision objective de vos compétences liées au métier, vous pouvez déjà définir un type de clientèle compatible avec vos forces.

Suivez les petits exercices de la page suivante pour **découvrir et prendre conscience vos compétences.**

MES CONSEILS

Dans cette première étape, je vous propose de réaliser un mini bilan de compétences.

Ainsi, je propose de faire le point sur vos formations, vos expériences professionnelles ainsi que vos talents.

Vos missions impliquent de l'expérience en rédaction web et nécessitent plusieurs talents connexes de la rédactrice au service de l'écriture.

Parmi ces talents, on trouve :

- la curiosité et l'ouverture d'esprit ;
- la connaissance du web ;
- la compréhension de l'écosystème Google ;
- la connaissance en référencement naturel et SEO ;
- la capacité à être autonome dans son travail ;
- l'aptitude à gérer sa propre entreprise ;
- l'écoute et l'empathie envers les clients ;
- la faculté d'être force de proposition.



Feuille d'exercices

LISTEZ VOS FORMATIONS



LISTEZ VOS EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



LISTEZ VOS TALENTS





02 DÉFINIR SES ENVIES

Savoir ce que vous voulez, mais surtout ce que vous ne souhaitez plus est le meilleur moyen d'éviter de vous bâtir une nouvelle prison dorée.

Maintenant que vous avez identifié les secteurs où vous auriez le plus de facilité à trouver des missions de rédaction, nous allons nous intéresser à **vos souhaits.**

Si l'un des secteurs qui se révèlent être en concordance avec vos capacités techniques ne vous attire pas, ne le prenez pas en compte.

En effet, il est extrêmement compliqué de rester motivé **quand on travaille sur un projet qui ne nous plaît pas.** Ça l'est d'autant plus si on est freelance.

MES CONSEILS

Deux types de rédacteurs se distinguent :

Le rédacteur web généraliste : touche à tout, il se sent à l'aise avec tous les styles rédactionnels et apprécie la diversité. Son point fort est de pouvoir apporter une offre de services complète à une entreprise : articles de blog, emailings, contenu de pages web, descriptions de produits...

Le rédacteur web spécialisé : disposant de connaissances approfondies dans un domaine, il apporte son expertise à l'entreprise. Son point fort est aussi son talon d'Achille : il risque de se couper de nombreuses opportunités de travail s'il met trop en avant la spécialisation qu'il a choisie.



Feuille d'exercices

LISTEZ VOS PASSIONS



LISTEZ VOS PROJETS





03 TRAVAILLER SA VISIBILITÉ

Être trouvé à défaut d'être cherché !

Google SEO (référencement naturel) : Si votre site n'est pas situé sur la première page de Google, vous avez peu de chances que des professionnels vous contactent.

Facebook : Il existe de nombreux groupes liés à la rédaction web et où des potentiels clients observent dans l'ombre ce qui se passe.

LinkedIn : Ce réseau social professionnel peut vous apporter d'excellents leads. Soignez votre profil LinkedIn, et constituez-vous un réseau.

Instagram : Bien que ce réseau soit plus centré sur du visuel que du texte, ne pas y être présent pourrait être une erreur stratégique ! En particulier lorsque l'on cherche ses premiers clients...

MES CONSEILS

Google SEO : Posséder son site internet ou son blog montre vos valeurs, votre expertise, vos services et votre personnalité. Cela permettra à vos clients de venir à vous naturellement et vous ne serez plus dans l'obligation de prospecter.

Facebook : vous pouvez créer une page dédiée à votre activité professionnelle ou rejoindre des groupes sur la thématique de la rédaction web. Ceci augmentera vos chances de dénicher des missions ou de trouver des clients.

Linkedin : vos contenus sur ce réseau doivent apporter quelque chose au lecteur. Vous pouvez trouver des clients en tapant dans la barre de recherche les mots-clés suivants « recherche rédacteur web », « mission de rédaction web » ou « besoin d'un rédacteur web ».

Instagram : beaucoup d'offres d'emploi y circulent, c'est l'opportunité de trouver des clients. Créez un compte, rédigez une bio attrayante, publiez du contenu de qualité et soignez le design de vos publications.

Feuille d'exercices

FACEBOOK

AVEZ-VOUS OPTIMISÉ VOTRE PROFIL ?

OUI NON

COMBIEN DE PUBLICATIONS AVEZ-VOUS POSTÉ CE MOIS-CI ?

LINKEDIN

AVEZ-VOUS OPTIMISÉ VOTRE PROFIL ?

OUI NON

COMBIEN DE PUBLICATIONS AVEZ-VOUS POSTÉ CE MOIS-CI ?

INSTAGRAM

AVEZ-VOUS OPTIMISÉ VOTRE PROFIL ?

OUI NON

COMBIEN DE PUBLICATIONS AVEZ-VOUS POSTÉ CE MOIS-CI ?



04 SE CRÉER UN RESEAU PROFESSIONNEL

Concepteurs de site, e-commerçants, agences digitales, sites spécialisés dans le marketing digital... tous travaillent avec des rédacteurs ! Osez les contacter.

Il n'y a pas que sur le **web que vous trouverez des clients !** Tentez de développer une clientèle locale en démarchant les agences de communication, les concepteurs de site et les entreprises de votre région.

Il y a un **évènement professionnel** près de chez vous ? Sortez vos cartes de visite et pourquoi pas vos flyers et **partez à la rencontre de vos futurs clients.**

MES CONSEILS

Créez un fichier de prospection ou utilisez un CRM pour répertorier votre activité commerciale.

Le fichier de prospection est indispensable. Cet outil commercial peut être créé avec Excel ou sur CRM. Certains CRM sont gratuits et vous permettent de conserver les données de vos clients : devis, facture, CA...

Pour chacun de vos clients et prospects effectuez les actions suivantes :

- Noter le nom et les coordonnées de chaque interlocuteur
- Garder une trace de tous les échanges : sujet + date
- Prévoir des échéances de relance pour les clients inactifs
- Inviter vos clients à s'inscrire à votre newsletter
- Répertorier les devis envoyés et leur attribuer une date de relance
- Noter le nom et les coordonnées d'entreprises pour lesquelles vous souhaiteriez travailler



Feuille d'exercices

**LISTEZ 10 PERSONNES OU ENTREPRISES AVEC LESQUELLES
VOUS SOUHAITERIEZ COLLABORER**

-
-
-
-
-

-
-
-
-
-

-
-
-
-
-

-
-
-
-
-

**RÉDIGEZ UN EMAIL PERSONNALISÉ PAR PERSONNE POUR UNE
PREMIÈRE PRISE DE CONTACT**

**CRÉEZ UNE LISTE DES RÉSEAUX & SALONS PROFESSIONNELS
PRÈS DE CHEZ VOUS**



05 PROSPECTER

Avant d'être un rédacteur web freelance, vous êtes avant tout un entrepreneur.

La prospection est une étape essentielle dans votre activité. Personne n'est à l'abri d'une perte de clients et tous les freelances doivent apprendre à gérer les périodes creuses.

La prospection peut vous aider à **faire face à ces cycles durant lesquelles les rentrées d'argent se font plus rares.**

MES CONSEILS

Parler de votre projet autour de vous

Parfois, pas besoin d'aller bien loin.

Un ami d'un ami pourrait très bien avoir besoin de vos services de rédacteur web.

Parlez de votre métier à votre entourage et demandez-leur d'en parler autour de lui. Cela peut parfois aboutir à de belles collaborations.

Participez à des événements de professionnels

Rendez vous à des salons, à des événements qui rassemblent des professionnels du web.

Posez-leur des questions sur leur activité, leur site internet et expliquez votre profession.

Si ce genre d'événements vous effraie, vous pouvez simplement aller discuter avec les commerçants de votre rue que vous connaissez et qui ont peut-être des besoins en rédaction web.

Feuille d'exercices

**CRÉEZ UNE LISTE DE 20 ENTREPRISES PROCHE DE CHEZ VOUS.
SUIVEZ CES ENTREPRISES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET
SOYEZ ACTIFS SUR LEURS PAGES**

<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	

CRÉEZ UN EMAIL DE PROSPECTION PERSONNALISÉ PAR ENTREPRISE



PRENDRE UN NOUVEAU DÉPART

Félicitations, vous êtes arrivés à la fin de ce workbook !

Au travers de ces 5 exercices, vous pourrez rapidement trouver vos premiers clients hors plateformes. Soignez chaque appel, chaque email, chaque document voué à être transmis à un prospect ou à un client.

Ne vous découragez pas au premier refus. Les premiers appels peuvent être intimidants, vous gagnerez en confiance au fur et à mesure de vos tentatives, c'est pourquoi je vous conseille de ne pas contacter votre client idéal avant d'y être vraiment préparé.

Si vous acceptez des missions sous-payées, vous ne pourrez jamais devenir rédacteur web freelance et vivre de votre activité. Au mieux, vous obtiendrez un complément de revenu, mais pas de quoi quitter votre travail.

Lorsque vous aurez trouvé un nouveau client, n'oubliez pas de lui demander de laisser un avis sur votre travail. Les commentaires clients rassurent les personnes qui cherchent un rédacteur. Plus vous en aurez, moins vous aurez à vous battre pour convaincre de la qualité de vos prestations.

Je vous souhaite beaucoup de réussite.

Audrey Clabeck

[CLIQUEZ ICI POUR EN SAVOIR PLUS](#)

LAV