

BIENVENUE AU

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR

par Thomas Burbidge



Une formation de Thomas Burbidge

En partenariat avec  Adobe



L'IMPORTANCE DES FONDATIONS

Quand on entreprend, nos fondations sont notre cap et notre direction.

L'investissement quotidien dans la concrétisation d'un projet a le potentiel de transformer et façonner notre existence, celles de nos clients et du monde qui nous entoure.

Mais de quelles transformation parlons-nous ? C'est la question que nous oublions souvent en chemin et qu'ensemble je nous invite à remettre au centre de votre projet.

Prenons le temps de (re)définir les fondations de votre activité indépendante.

MODULE 1

La Vision

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR



Rédéfinir sa vision et le cap de son activité pour
soi, ses clients, et le monde qui nous entoure.

LE TRAVAIL COMME OUTIL DE TRANSFORMATION

Nous allons passer près de 90 000 heures de nos vies à travailler*. La question clé de notre "vision" c'est : qu'est-ce qu'on souhaite faire de ce temps ?

Notre travail a le potentiel de créer des "transformations". L'énergie que nous y mettons peut faire évoluer des choses d'une réalité à une autre.

Grâce à notre travail on peut déménager, permettre à un client de faire évoluer son entreprise, voire façonner un secteur d'activité tout entier avec notre expertise et nos compétences.



Pour avoir une vision claire de ce qu'on veut bâtir, il faut identifier les transformations qu'on souhaite créer pour soi, pour ses clients, et par extension pour le monde, grâce à notre travail.

*Source : <https://ourworldindata.org/working-hours>

EXERCICE : VISION STATEMENT

Résumer les différents éléments de sa vision pour clarifier son cap

1 Je veux .. (le changement que je désire impulser autour de moi)

2 Et pour ça je désire aider... (ma cible)

3 à ... (transformation offerte à ma cible)

4 afin que je puisse ... (vision personnelle de ce que je veux vivre)

Note les 3 à 5 choses les plus importantes de cette vision pour toi :

MODULE 2

Les Clients

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR



**Identifier ses clients idéaux et mieux les
comprendre pour mieux répondre à leurs besoins**

L'EMPATHIE ET LA CONFIANCE COMME SOCLES DU BUSINESS

Toute entreprise, surtout une entreprise freelance, repose sur des échanges de valeur entre deux êtres humains. Tu rends un service, et en échange tu reçois de la valeur (souvent financière).

Pour que cet échange de valeur ait lieu, les deux personnes qui échangent doivent se faire pleinement confiance pour décider de s'engager ensemble dans une direction commune.

La question qu'on doit donc se poser c'est : « Comment créer ce niveau de confiance avec nos clients idéaux ? »



La confiance de nos clients augmente drastiquement quand on leur montre qu'on comprend pleinement qui ils sont, et les problématiques qu'ils traversent en ce moment.

MON AVATAR CLIENT

Prénom :

- 1** Qui est mon client cible, et à quoi ressemble sa vie actuellement ? (situation initiale)
- 2** Quelles sont les problématiques auxquelles il fait face actuellement ?
- 3** Pourquoi est-ce difficile pour lui de vivre ces problématiques ? Quelles en sont les conséquences ?
- 4** Qu'est-ce qu'il aimerait vivre à la place ? Idéalement, comment se projette-t-il dans le futur ?
- 5** Comment se sentirait-il s'il arrivait à donner vie à cette vision ? Quel impact cela aurait-il sur son quotidien ?

MODULE 3

Positionnement

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR



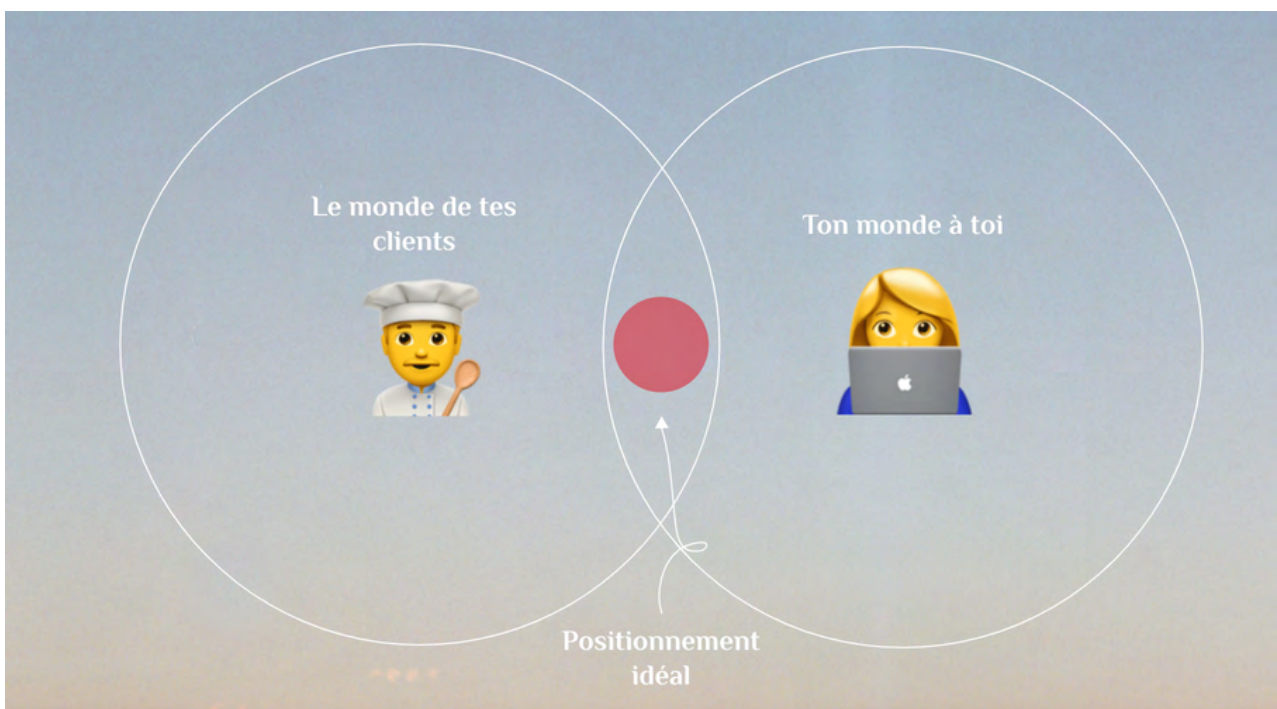
Être plus identifiable sur son marché et créer une offre unique au service de ses clients.

SE POSITIONNER À LA RENCONTRE DES MONDES

Nous ne vivons pas dans le même monde que nos clients. Nous n'avons pas eu les mêmes expériences de vie, les mêmes apprentissages, les mêmes rencontres.

Ce qui nous a façonné, n'est pas la même chose que ce qui les a façonnés.

Sachant cela, pour que nos clients nous identifient comme une personne pertinente pour les aider à atteindre leurs objectifs, et qu'ils nous choisissent pour qui nous sommes, nous devons nous positionner à la rencontre de notre monde et du leur, et créer une offre qui incarne ce positionnement.



CLARIFIER MON POSITIONNEMENT

Trouver le point de rencontre entre le monde de mes clients et mon monde.

Qui sont mes clients (de manière précise) ?

Quels problèmes est-ce que je résouds pour elleux ?

Grâce à quelles compétences spécifiques et utiles que je possède ?

Qu'est-ce qui me différencie des autres dans ma pratique ?

Essaie de résumer ton positionnement en une phrase :

IMAGINER SON OFFRE

Incarner son positionnement dans
une offre claire qui contribue à la
transformation de nos clients

Quel est le problème précis que
je cherche à résoudre pour mes
clients ?

Quels sont les besoins
spécifiques de ces clients ?

Quel est le résultat qu'ils
cherchent à atteindre ?

Qu'est-ce que j'utilise
concrètement comme moyen
pour atteindre ce résultat ?

Quelle méthode je mets en place
pour délivrer ces moyens ?

Quels sont les livrables que je
remets à mes clients ?

MODULE 4

Le Marketing

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR



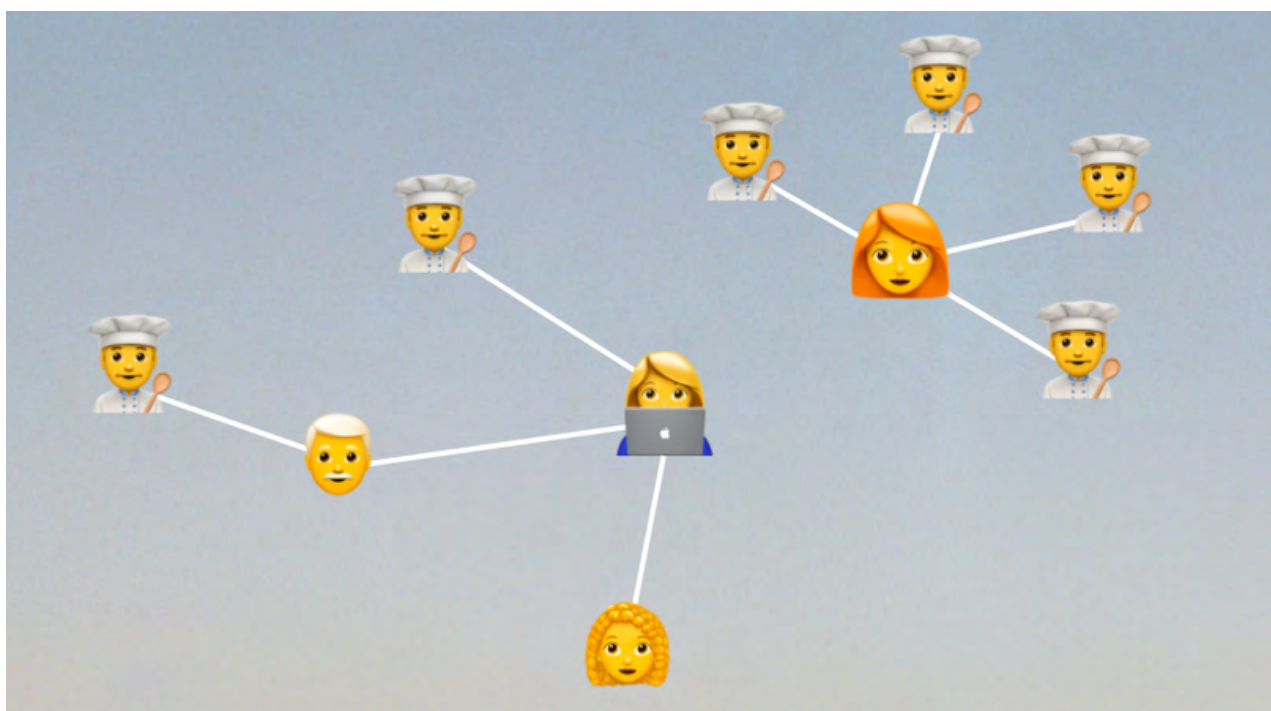
Créer des rencontres et des conversations avec ses
clients idéaux pour trouver des missions

LA SCIENCE DE CRÉER DES RENCONTRES

Tous les beaux et grands projets naissent d'une rencontre entre deux êtres humains. Le marketing ce n'est rien d'autre que la science de créer ces opportunités de rencontre entre tes clients idéaux, et la solution que tu as conçu pour ces personnes.

Comme toute démarche scientifique, la démarche marketing s'articule autour d'hypothèses à tester pour trouver ce qui fonctionne pour toi.

La première piste de réflexion que nous allons explorer, est celle des relations et du réseau. Les humains sont des êtres sociaux qui se regroupent, et nos clients le font également.



HYPOTHÈSE MARKETING

Identifier une approche marketing à tester pour rencontrer ses clients

1

Qui sont mes clients (de manière précise) ?

2

Où est-ce que ces personnes se regroupent ?

3

Comment je me rends visible dans ces endroits ?

4

Comment je peux initier des rencontres et des conversations avec ces personnes ?

N'oublies pas, il n'y a pas de stratégie unique et miraculeuse. Le marketing est une science de l'essai/erreur pour trouver TA méthode sur-mesure qui te corresponds et qui fonctionne.

MODULE 5

Structurer son temps

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR



Organiser sa ressource la plus précieuse pour
progresser et s'épanouir dans son activité

UNE RESSOURCE PRÉCIEUSE À INVESTIR

Une des raisons principales de s'engager dans l'aventure freelance, est de reprendre le contrôle de sa ressource la plus précieuse : son temps.

Pour une activité épanouissante, il est effectivement primordial d'investir son temps en conscience dans les choses qui sont importantes pour nous, et qui permettent à notre activité de se développer.

Il y a deux niveaux clés pour la gestion de notre temps : des cycles macro qui structurent nos calendriers, et un système qui organise nos journées et nos semaines.



STRUCTURE IDÉALE DE MON TEMPS

1

Qu'est-ce qui est important pour moi et dans lequel je souhaite investir mon temps ?

2

Quels sont les cycles que je mets en place dans mon activité ? (ex : plan de 90 jours)

3

Quelles routines je mets en place pour ça de manière régulière dans mon calendrier ? (ex : bilan trimestriel)

4

À quoi ressemble ma semaine idéale ? (avec mes créneaux de temps cible)

MODULE 6

Méthodologie

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR



Concevoir et développer sa méthodologie de travail
pour se différencier et créer de meilleurs résultats

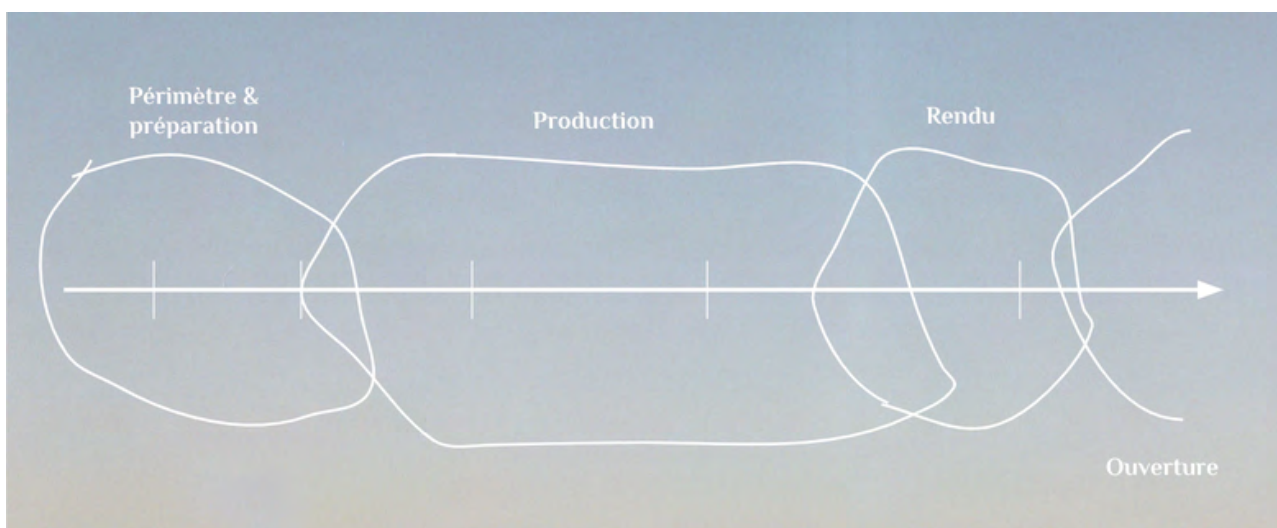
NOTRE RECETTE DE LA TRANSFORMATION

Derrière chaque chose que l'on fait, il y a une "recette". Des étapes bien précises que l'on réalise dans un ordre donné pour produire telle ou telle chose.

Cette recette, qu'on appelle notre "méthodologie de travail", est une fondation clé de votre activité. Le but de cette méthode est simple : produire les meilleurs résultats possibles pour nos clients, tout en consommant de moins en moins de ressources.

Cette méthode doit prendre en compte la réalité de la vie de nos clients, et notre propre unicité, pour à terme devenir un élément clé de notre différenciation.

Si on prends le temps de constamment peaufiner notre approche et notre méthode, alors on progressera dans le bon sens.



MÉTHODOLOGIE

Quelles sont les 3 étapes phare de ma méthode ?
Pour chaque étape, comment je communique avec mes clients, et comment je l'améliore ?

1

2

3

Comment cette méthode me différencie ?

À PROPOS DE THOMAS BURBIDGE

WWW.THOMASBURBIDGE.COM



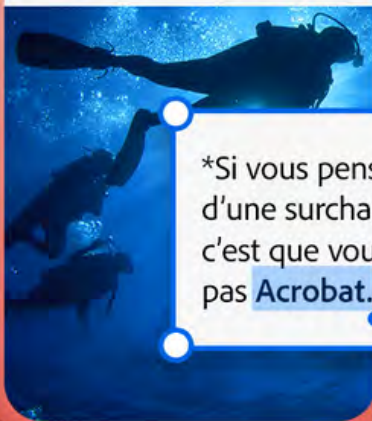
Après plusieurs années très actives dans l'écosystème startup parisien en tant que consultant branding et storytelling en freelance, Thomas décide de dédier son temps et son énergie à l'accompagnement de ceux qui entreprennent le même chemin que lui : créer une activité indépendante au service de la vie qu'ils souhaitent vivre.

Ses contenus, dont son podcast Young, Wild & Freelance, sont consultés et écoutés chaque semaine par des milliers d'entrepreneurs indépendants francophones.

Sous l'eau.

[locution adjectivale]

Expression utilisée
par les plongeurs.*



*Si vous pensez qu'il s'agit
d'une surcharge de travail,
c'est que vous ne connaissez
pas Acrobat.



Adobe Acrobat

Cette formation a été
rendue possible
grâce à Adobe et aux
espaces de
coworking NOW.



fb.com/AdobeFrance



@AdobeFrance



@adobefrance

Cette publication est uniquement créée par son auteur
et reflète les opinions de celui-ci.
Adobe n'est pas responsable des informations qui y sont
contenues. Toutes les marques citées sont la propriété de
leurs titulaires respectifs.

Pour aller plus loin avec [Adobe Acrobat](#), rapprochez-
vous des responsables de votre espace de coworking
NOW.

WWW.ADOBE.COM/FR

RETROUVEZ L'INTÉGRALITÉ DU

FREELANCE FOUNDATIONS TOUR

BIENTÔT SUR [ADOBE.COM](https://www.adobe.com) ET [THOMASBURBIDGE.COM](https://www.thomasburbidge.com)



Mise en ligne de la formation à partir de Juin 2022
sur les sites de Adobe et Thomas Burbidge