

10 problèmes de freelance

Et comment les résoudre un par un grâce à une machine Inbound.



Réalisé par **JAMES
INBOUND**

INTRODUCTION

T'es freelance et tout se passe comme tu veux ?

Non mais allô quoi !

C'est impossible, c'est mathématique, tu rencontres au moins un de ces 10 problèmes :

Problème #1 : Les prospects touristes

Problème #2 : Entre deux missions

Problème #3 : Dépendre de la prospection

Problème #4 : LinkedIn ne t'amène pas de clients

Problème #5 : Dépendre des plateformes

Problème #6 : Penser court-terme

Problème #7 : Le mirage du scale

Problème #8 : S'épuiser sans construire

Problème #9 : Dire oui à tout

Problème #10 : Le cordonnier en tongs

Je te laisse prendre connaissance de ces problèmes que j'ai pris soin d'agiter comme il se doit, et découvrir comment les résoudre un par un grâce à une machine Inbound.

Bonne lecture !



Ici Cédric, fondateur du collectif James Inbound. Je documente mon aventure de freelance dans la newsletter Merlan Free. J'ai accompagné 70+ entreprises en Inbound marketing, et j'aide aujourd'hui les freelances à créer un système qui vend pour eux.

01 LES PROSPECTS TOURISTES

Problème de freelance : ces prospects que tu as mal filtrés qui te sucent ton temps en visio.

Ils sont là pour un "appel de découverte", qu'ils ont bloqué via ton calendrier ouvert ou après t'avoir écrit : "Coucou, on peut s'appeler ?"

Comme t'as rien à te mettre sous la dent en ce moment, tu as dit oui. On ne sait jamais, c'est peut-être une mission en or.

Tu comprends dès la première minute que tu as affaire à Jacqueline Synergie business ou à Jean-Michel Petit conseil gratos.

Tu sais que ça va être loooooong. Mais tu es bien élevé, et tu vas aller jusqu'au bout. Courage, plus que 29' à tenir, au minimum. Plus souvent, ça sera 44 ou 59.

Deux solutions pour éviter ça :

1/ La moins pire : tu gardes ton Calendly ouvert, mais tu ajoutes des questions obligatoires pour filtrer les touristes. Si tu ne comprends pas leur besoin avant l'appel, tu annules le RDV.

2/ La meilleure : tu concentres ton énergie sur les prospects les plus chauds grâce à une machine Inbound. Tu ne prends au téléphone que ceux qui ont déjà été exposés à ton contenu : ils savent qui tu es, et ce que tu vends.

Avec l'option 2/, moins de RDV inutiles et un meilleur taux de closing.

02 ENTRE DEUX MISSIONS

Problème de freelance : tu as un cycle de vente de 3-4 semaines, tu viens de finir une super mission et tu n'as pas de prospects dans les tuyaux.

Cette panique implique que tu risques :

- > d'envoyer des messages de prospection éclatés à la Terre entière
- > de baisser tes tarifs pour accélérer les négociations
- > de prendre les mauvaises missions

Et de répéter ça tous les mois.

La solution, c'est d'avoir un système qui tourne en arrière-plan et qui active tes prospects pendant que tu termines tes missions.

Le principe est simple : imagine une séquence de mails qui éduque progressivement ta cible et qui te positionne comme LA personne à appeler en cas de besoin.

Exemple : Bob est un freelance qui souhaite réduire le temps de latence entre ses missions.

Il télécharge un Livre Blanc sur l'Inbound Marketing.

Puis il reçoit un template pour créer sa stratégie de contenu.

Puis une checklist pour apprendre à amplifier les contenus créés.

Puis un cas client qui lui montre que tu as aidé des profils comme le sien.

Puis puis puis puis, jusqu'au moment où tu lui proposeras de passer à la suite.

Tu n'as qu'à mettre le paquet pour promouvoir le contenu tout en haut, puis à paramétrer ta machine pour qu'elle envoie la suite au bon moment.

Avec une machine Inbound, finit le temps de latence entre ta mission qui s'est terminée le mois dernier et celle qui démarre le mois prochain.

DÉPENDRE DE LA PROSPECTION

Problème de freelance : tu as besoin de trouver des clients, mais tu n'es "pas très à l'aise avec la prospection."

Tu tapes "CEO" sur Sales Navigator, tu exportes une liste dans Waalaxy, et tu sors ta plus belle plume :

"Bonjour (prénom), j'ai vu que vous étiez CEO chez (entreprise) et je suis sûr que nous pourrions travailler ensemble. Seriez-vous disponible demain à 14h pour en discuter ?"

500 CEOs dans la séquence, tu vas mater Netflix en attendant que ça prenne.

Trois saisons de Narcos plus tard, tu visualises tous tes rendez-vous prospects à venir. Ce qui tombe à pic, car tu as appris à négocier comme Pablo Escobar.

Sauf que ton Inbox ressemble à ça :

"Euh... je ne suis plus CEO depuis 2015."

"Je ne travaille pas chez (entreprise)."

"Pourquoi pas un autre jour..."

"Bonjour à vous-même."

"Stop SVP merci."

"Pas intéressé."

"T ki toi ?"

"Nope"

Si par malheur je suis dans ta liste, tu recevras même un message qui te dit que tu prospectes comme un manche. Avec un lien vers un Calendly payant pour apprendre à faire mieux.

Inboundception.

Deux solutions pour éviter ce carnage :

1/ Le yang : tu apprends à prospecter correctement. [Petit guide pratique par ici.](#)

2/ Le yin : tu construis ta machine Inbound pour attirer tes futurs clients.



PAUSE PUB

Attire tes futurs clients grâce à une machine Inbound.

La formation actionnable pour les freelances / solopreneurs. Conçois ta machine Inbound étape par étape, et mets le contenu au service de ta croissance.

"Un concentré d'expertise en seulement quelques heures de vidéos. C'est clair, net et précis, on ne perd pas de temps."

★★★★★ - Floriane Bobée, solopreneure

Je me forme en Inbound 😊

04 LINKEDIN NE VEND PAS

Problème de freelance : tu écris tous les jours sur LinkedIn depuis un an mais tu n'as toujours pas de clients.

Tu as pourtant tout testé :

- > Du TOFU. Du MOFU. Du BOFU.
- > Des selfies avec ton chat.
- > D'autres sans ton chat.
- > L'effet Google.
- > Midjourney.

Le pire dans tout ça ?

Tu étais à deux doigts de craquer la version précédente de l'algorithme.

Tu fais des millions d'impressions à l'année, tu as des milliers de followers qui ont activé la cloche et des centaines d'interactions par post.

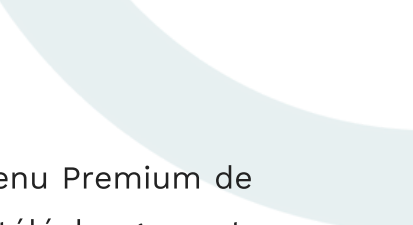
Tes statistiques sourient à pleines dents.

Pendant que ton chiffre d'affaires tire la tronche.

La solution pour générer des revenus via LinkedIn, c'est de mettre le contenu au service de ta croissance grâce à une machine Inbound.

Tes prospects recevront les informations dans le bon ordre, le bon contenu au bon moment. Tu les accompagneras tranquillement jusqu'à la vente.

Sans machine Inbound, tu postes un meme le lundi. Puis un contenu à valeur ajoutée le mercredi. Puis tu balances une punchline le samedi. Tes prospects sont paumés.



Avec une machine Inbound, tu fais un post qui pousse un contenu Premium de temps en temps. Livre Blanc, infographie, template... Suite au téléchargement, tu as une séquence mail bien pensée qui prend le relai pour chauffer les prospects jusqu'au rendez-vous.

05

DÉPENDRE DES PLATEFORMES

Problème de freelance : 100% de tes leads viennent d'une plateforme comme Malt.

Tes journées ressemblent à ça :

9h - Vous avez reçu une proposition de la part de Docteur Now : "Je souhaite faire x30 de croissance en 3 mois pour ma starteub. Démarrage au plus vite."

10h - Nouveau message de Jean-Michel Conseil Gratos : "Merci d'avoir pris le temps lors de nos derniers échanges téléphoniques. J'ai encore une ou deux questions à vous poser, on peut s'appeler 15' dans la journée ?"

11h - Nouveau message de Zgeg le millionnaire : "Hello Frédéric, tu as réfléchi à ma proposition de rémunération à la performance ? Si ça fonctionne, tu auras des parts dans la boîte, c'est la famille."

12h - Notifications : Docteur Now vient de démarrer une mission avec Baby Freelance n° XZ-834-DJ au TJM de 100€. Jacqueline Synergie a recommandé vos compétences en networking. Jean-Michel Conseil Gratos n'a toujours pas signé votre devis. Pour votre sécurité, veuillez vous éloigner de la bordure du quai.

14h-17h - Doliprane + Netflix + sieste.

17h - Un petit tour sur Welcome to the Jungle, ça commence à sentir le roussi cette affaire de "freelancing".

La solution pour éviter ça est loin d'être simple, mais elle est pourtant évidente. C'est d'attirer à toi les bonnes personnes à travers ton contenu.

Montre à ta cible que tu connais ses problèmes et que tu peux les résoudre.
Insuffle ta personnalité et ton expertise dans ce que tu racontes.
Fixe tes règles du jeu, tape sur ton anti-persona.

Crée un parcours qui amène naturellement tes prospects au RDV, en respectant la phase dans laquelle ils se situent.

Ils ne te connaissent pas ? Partage-leur un guide pratique.

Ils te connaissent un peu ? Partage-leur un cas client.

Ils te connaissent bien ? Partage-leur tes offres.

Avec un système qui vend pour toi, tu seras de moins en moins dépendant des plateformes.

Et de moins en moins enclin à redevenir salarié par défaut.

06 PENSER COURT-TERME

Problème de freelance : tu penses court-terme et tu doutes constamment.

Suis-je légitime de faire ce que je fais ?

Comment puis-je m'assurer de trouver des clients ?

Comment ferais-je si je devais un jour remettre un pantalon ?

Syndrome de l'imposteur, insécurité, solitude... tu te prends la totale en pleine ganache.

Heureusement, tu as un plan B : retourner au salariat si ça ne fonctionne pas.

Effectivement, c'est une manière de voir les choses. Mais c'est aussi ce qui t'empêche de penser que ça va marcher.

L'autre solution, c'est de penser long-terme.

Les meilleures manières que j'ai trouvées de jouer long-terme, c'est :

- > de passer de micro-entreprise à EURL
- > de créer du contenu et de documenter mon aventure
- > de bâtir un collectif pour être entouré et pour lisser les risques
- > de dédier du temps chaque semaine à la création d'une machine Inbound

Comme dirait Naval Ravikant : "Play long-term games with long-term people".

007 LE MIRAGE DU SCALE

Problème de freelance : tu veux gagner de l'argent quand tu dors, mais tu ne sais pas en gagner les yeux ouverts. C'est le mirage du scale.

Dès le jour 1 de ta vie de freelance, tu lis ce post sur LinkedIn :

"Je suis un freelance somnambule.

Quand je dors, je gagne des abonnés.

Quand je dors, je gagne des sous.

Quand je dors, je fais des vues.

Quand je dors, je prospecte.

Quand je dors, je scale.

Quand je dors, je ne loupe jamais de marche.

Quand je dors, je suis la marche.

Et toi, tu fais quoi quand tu dors, à part dormir ?"

Ni une ni deux, tu te dis que ton sommeil n'a pas le ROI escompté : tu crées une newsletter à monétiser, une formation à vendre, un calendly à 500€ de l'heure branché à Stripe, et un stand de café pour tenir le coup.

Au bout de trois mois, aucun sponsor, aucune vente (à part quelques espressos) et toujours pas de RDV.

La solution était pourtant simple, c'était de mettre les boeufs avant la charrue.

En stabilisant la ligne de revenus la moins sexy mais la plus pérenne du démarrage de ta vie de freelance : le consulting.



Avant de vouloir décorrélérer ton temps de tes revenus, apprends à consolider une source qui te garantit 80% de ton chiffre d'affaires.

Apprends à vendre ton expertise, à trouver des clients, à monter tes prix, et à recommencer.

Une manière de faire tout ça à la fois, c'est de concevoir un système qui vend pour toi. Une machine Inbound, qui te permettra à la fois d'attirer tes prospects, et de les qualifier.

Avec une machine Inbound, il se passe quelque chose quand tu dors : tu éduques tes futurs clients.

Du temps que tu ne passeras pas à prospecter.

Du temps que tu passeras à penser à la suite.

Avoir une machine Inbound, c'est le premier vrai pas vers le scale.

S'ÉPUISER SANS CONSTRUIRE

Problème de freelance : tu as l'impression de stagner car tu n'as jamais pris le temps de créer des actifs.

Ton activité est actuellement valorisée à 1€ (symbolique), car tes semaines ressemblent à ça :

- > Dégoter un contrat client
- > Accomplir la mission
- > Recommencer

Dans ce cas là, tu vis bien mais tu ne poses pas de briques pour la suite. Tu es freelance, mais tu es quand même dans une forme de "rat race".

Un actif, c'est ce qui fait que si tu revendais ta boîte, elle vaudrait quelque chose. Des exemples d'actifs, même si tu es solo :

- > Un média
- > Un site web
- > Une marque
- > Une base mail

Si demain une boîte voulait me racheter, je pourrais lui dire :

"J'ai un actif : une machine Inbound.

C'est un combo entre média, site web, marque et base mail.

Il s'agit d'un système pour attirer tes futurs clients et les amener tranquillement jusqu'à la vente.

Il y a actuellement 500+ contacts dans la machine, et une quinzaine de contenus inclus dans des mails automatisés poussés au bon moment à la bonne personne.

A chaque interaction (ouverture de mail, clic sur un lien, téléchargement d'un contenu), les prospects sont scorés et la machine détecte ceux qui ont le plus de chance de devenir tes clients.

A dispo pour en discuter, tu avais quel montant en tête pour racheter ma petite activité de freelance de m*rde ?"



PAUSE PUB

Crée un actif en investissant dans une machine Inbound.

La formation actionnable pour les freelances / solopreneurs. Conçois ta machine Inbound étape par étape, et mets le contenu au service de ta croissance.

"Formation claire et actionnable. Les templates sont très pratiques et permettent de bien structurer la démarche. Il n'y a plus qu'à exécuter et concrétiser dans l'outil choisi pour voir la machine décoller."

★★★★★ - Axel Kaletka, freelance

Je me forme en Inbound 😊

DIRE OUI À TOUT

Problème de freelance : tu dis oui à toutes les missions. Et forcément, elles ne se passent pas toutes comme prévu.

Souviens-toi de celle de la semaine dernière, où ton client Robert t'as appelé un vendredi soir à 21h pour une "urgence".

Pas de bonjour, pas de merci, pas de au revoir, alors que la dernière facture que lui as envoyée n'a toujours pas été réglée.

Au premier contact, tu sentais que Robert allait être un gros relou, mais tu y es quand même allé. Tu ne peux pas te permettre le luxe de suivre ton instinct quand tu as un loyer à payer.

Robert n'a pas aimé que tu lui dises qu'il était un peu tard pour appeler pour une urgence qui n'en était pas une. Ou en tout cas pas la tienne.


Énervé, il a mis fin à la mission. Lui, ses freelances, il les veut disponibles et à disposition.

Quand à toi, tu reverras peut-être tes sous un jour. Ou peut-être pas. Suspense insoutenable.

En disant oui à toutes les missions, tu dis oui à des Robert.
Et en disant oui à des Robert, tu dis oui à tout le monde sauf à toi.

Tu ne respectes pas le profil de client idéal que tu t'étais fixé. Tu subis des missions que tu as acceptées par défaut.

La solution ? Construire ta machine Inbound.



Avec une machine Inbound, tes prospects sont exposés à ton expertise et à tes process à travers ton contenu.

Ils savent qui tu es, ce que tu fais, comment tu le fais. Et ils sont OK avec ça quand ils deviennent clients.

Avec une machine Inbound, tu attires les clients qui sont vraiment dans ta cible.

10 LE CORDONNIER EN TONGS

Problème de freelance : tes prospects choisissent toujours de bosser avec un autre freelance.

C'est pas eux qui sont idiots, c'est toi qui a loupé un truc :

- > Tu ne partages jamais de contenu lié à ton expertise
- > Tu n'as pas de références de clients contents
- > Tu ne parles jamais de tes offres

Pendant les rares RDV que tu décroches, on te demande pourquoi on devrait te choisir toi et pas un autre, et tu réponds :

"Tkt j'ai l'habitude, je l'ai fait plein de fois pour des clients prestigieux".

Laisse-moi te dire une chose que tout le monde pense : ça pue l'embrouille ton affaire.

Tu es un cordonnier en tongs.

La solution pour progresser ? Construire ta machine Inbound.

Avec une machine Inbound, tu partageras tellement de ressources sur ton activité que travailler avec toi deviendra une évidence. Et que les demandes qualifiées pleuvront.

Avec une machine Inbound, tu auras un système qui vend pour toi. Et tu auras déjà signé tes prospects avant même de les avoir en rendez-vous.

Avec une machine Inbound, tu démontreras naturellement ton expertise. Et tu passeras de cordonnier en tongs à cordonnier en Louboutin.

CONCLUSION

Si tu n'as aucun de ces problèmes, félicitations à toi.

Sinon, pas de panique : la vie de freelance est semée d'embûches. Chacun sa route, chacun son chemin, chacun son style, chacun son rythme. Tu vas t'en sortir, step by step.

En téléchargeant ce Livre Blanc, tu es rentré dans ma machine Inbound et tu recevras régulièrement des ressources pour avancer.

Tu peux également :

-> Me retrouver sur LinkedIn pour des conseils et retours d'expérience en freelancing et en marketing

-> T'inspirer de parcours de freelances expérimentés que j'ai reçus au micro du podcast Shortcut, ton raccourci vers l'indépendance

-> T'abonner à la newsletter Merlan Free pour recevoir chaque vendredi une édition qui te fera progresser dans ta vie de freelance / solopreneur

A très vite et bon courage,
Cédric



POUR ALLER PLUS VITE, PLUS LOIN

Je peux t'aider de 3 manières :

-> en session 1:1 pour te débloquer sur tes sujets marketing

-> via Machine Inbound 101, formation que tu peux effectuer à ton rythme

-> via le bootcamp "machine Inbound pour solopreneurs" (en création)