

# [Empara Days]

## Comment trouver des clients et les garder

par Jaime Arredondo

### I / Comment trouver des clients avec ou sans réseau :

Si tu as un réseau de clients potentiels:

**Pour les freelances:**

- Fais une liste des gens dans ton réseau qui ont des amis ou des clients qui pourraient être intéressés par tes services
- Présente leur ton offre et demande leur si leurs amis pourraient être intéressés par ton offre (voir "Template pour présenter son offre et contacter de potentiels prescripteur" ci-dessous)

**Pour les coaches:** Proposer à ses amis une première session gratuite et une fois fini leur demander 2 choses:

- S'ils veulent continuer comme clients payants
- S'ils peuvent faire un témoignage pour alimenter le portfolio

Si tu n'as pas de réseau de clients potentiels:

1. Trouve des entreprises avec qui tu veux travailler et rends leur un service ou fait leur un audit avec des recommandations à forte valeur ajoutée pour construire une relation et montrer ce que tu peux leur apporter
2. Proposes tes services sur une marketplaces de freelance
  - En France : [Hopwork](#), [Codeur.com](#), [Creads](#), ou [autre marketplace](#) de Freelances
  - À l'international : [Craigslist](#), [Upwork](#), [Crew](#) ou [Behance](#) ...
3. Rejoins un espace de coworking dans ta ville et découvre les opportunités liées aux membres du coworking
4. Va à des afterworks dans la région :
  - Meetups

- Hopdrinks organisés autour de la France
  - Open Coffee
  - Autres ...
5. Si tu as des compétence en marketing digital tu peux attirer des gens vers ton site en faisant du SEO ou en écrivant des blog posts pour des blogueurs qui ont beaucoup de trafic
  6. Cherches des gens qui ont les problèmes que tu résolues. (par exemple: Si tu es développeur web, cherche dans ta ville des commerces qui n'ont pas de site vitrine, va les visiter et propose leur tes services, ou même, fait leur un site vitrine et propose leur. S'il t'achètent tu as un nouveau client. Et s'ils n'achètent pas, tu as un exemple de ton travail à mettre sur ton portfolio)
  7. Tu peux aussi faire une liste d'entreprise avec qui tu veux travailler et pitcher tes services à des inconnus en personnalisant le mail suivant:

## Mail pour pitcher tes services à des inconnus

Objet: Bonjour de **TON NOM** - intéressé à parler sur **ENTREPRISE ABC**

Bonjour **NOM**,

Mon nom est [**TON NOM**] et je travaille en tant que [**MÉTIER DE FREELANCE**] chez [**NOM DE TON ENTREPRISE**]. J'ai suivi [**ENTREPRISE ABC**] depuis le lancement de [**PRODUIT**] et j'aime énormément ce que vous faites!

Je pense qu'en ce moment 3 des plus grandes préoccupations D' [**ENTREPRISE ABC**] sont:

1. Convertir de nouveau clients,
2. Augmenter le nombre de souscriptions à la mailing list et
3. Embaucher de gens compétents qui connaissent à la fois le marketing et les produits

J'ai récemment aidé d'autres entreprises dans votre situation à [**ATTEINDRE RÉSULTATS QU'ILS SOUHAITENT, RÉSULTATS À L'APPUI**].

Je serais ravi de pouvoir parler avec de la possibilité de faire la même chose pour [**ENTREPRISE ABC**].

Est-ce que vous auriez 15 minutes pour en parler autour d'un café ou par Skype Mardi à 10h?

Cordialement,  
**[TON NOM]**

## II/ Comment garder les clients :

### A/ Promets moins au client et livre plus que ce qui était prévu

- Fait une liste de tous les bénéfices que tu peux offrir à ton client
- Pendant la vente, pendant que tu lui présente ton offre, garde quelques bénéfices sous le coude
- Lors de la livraison de tes services présente lui sans l'annoncer à l'avance

### B/ Réfléchis à des offres de service récurrents

Fait une liste de tous les services que tu peux offrir, et réfléchis à ce dont tes clients peuvent avoir besoin régulièrement

Par exemple:

- Des services de social media quotidiens
- Rédaction de contenu hebdomadaire ou mensuel pour attirer plus de trafic sur le site de ton client
- Revue et Optimisation du SEO mensuelle avec de nouveaux mots clés
- Maintenance des serveurs ou du site web
- Revue bimensuelle ou mensuelle de l'avancement du coaching
- Tenue mensuelle de la comptabilité

## III/ Modèles d'emails

### Mail de relance

Bonjour **NOM**,

J'espère que vous allez bien. Je voulais juste faire un follow-up pour voir si vous étiez intéressée par **CHOSE QUE TU LUI PROPOSE DANS LE MAIL PRÉCÉDENT**. (vous pouvez voir mon mail ci-dessous en référence). Je sais que vous devez être occupée, je voulais juste m'assurer que vous l'aviez reçu.

Bonne journée,  
TON NOM

### Mail pour demander des témoignages

Objet: Offre **[X]**

Bonjour **NOM**,

Comment allez-vous?

Je vous écris pour vous demander si vous pourriez me répondre à quelques questions pour améliorer **[SERVICE]** et le rendre plus efficace. J'aimerais en savoir plus sur ce qui s'est bien passé et ce qui peut être amélioré en gros.

Voilà les questions :

1. Quelles sont les obstacles qui t'auraient empêché de faire appel à un service externe ? (argent / temps / disponibilité / pertinence...)
2. Quels résultats as-tu obtenu avec cette prestation?
3. Quelle caractéristique as-tu le plus aimé? (ex: préparation, livraison, écoute, approche, rapports, comportement, ...)
4. Quels sont les 3 autres bénéfices ?
5. Est-ce que tu me recommanderais ? Pourquoi?
6. Est-ce que tu veux ajouter quelque chose comme possibles points d'amélioration ou d'autres feedbacks?

Merci d'avance et à très vite,

**-TON NOM**

Crée par [BoldAndOpen.com](https://boldandopen.com)