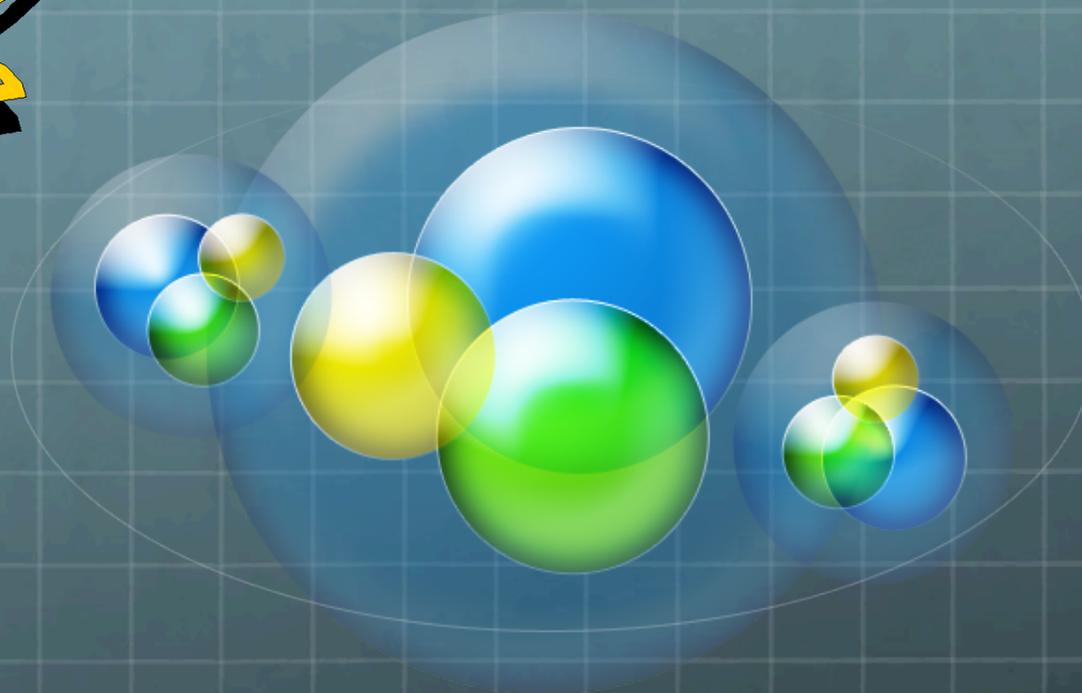




Formation Nodesway



Devenez Freelance...

C'est bien le meilleur moyen pour réaliser
votre projet professionnel

Cette formation est à suivre en ligne sur youtube :

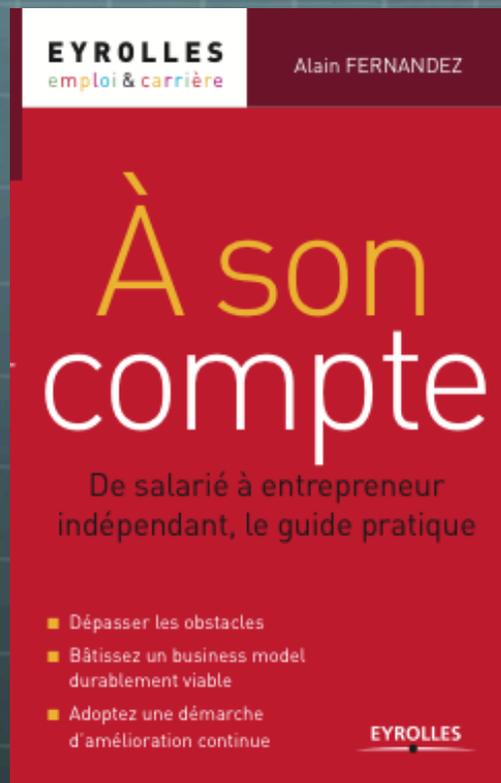
<http://www.youtube.com/user/Nodesway>

Le plan...

- Pourquoi entreprendre ?
- Le bonheur d'être freelance
- Comment se lancer ?
- Commencez par vaincre les résistances
- La création de valeurs au cœur du projet
- Le business Model du freelance est original
- La stratégie commerciale du freelance
- Les références

Le support...

*Cette rapide formation est construite à partir de l'ouvrage de référence ci-dessous.
Les numéros de chapitre mentionnés au bas des écrans renvoient à cet ouvrage.*



À son compte

www.asoncompte.com

*De salarié à entrepreneur
Indépendant, le guide pratique*

**Editions Eyrolles 10/2012
Collection Emploi & Carrière
272 pages 19 Euros**

Pourquoi travaillons-nous ?



Pourquoi travaillons-nous ?

- 🌐 Pour construire quelque chose de solide,
- 🌐 de durable
- 🌐 et dont on peut être fier
- 🌐 Bref pour se réaliser !



Le salariat ne permet plus d'accéder à ce légitime objectif

Voir le chapitre 2 du livre « À son compte »

la finalité et le rôle de l'entreprise

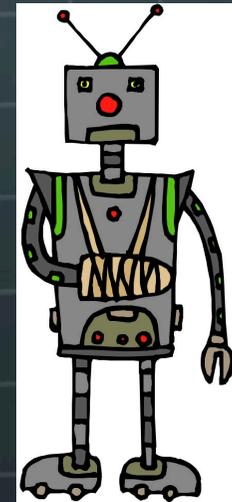
- 🌐 Générer du bénéfice est bien la principale finalité de l'entreprise
- 🌐 C'est aussi une raison de survie
- 🌐 L'accomplissement des souhaits de carrière des salariés n'est pas sa priorité

Autant se lancer en freelance et monter sa propre activité



Le bonheur d'être freelance...

- 🌐 Etre freelance c'est se détacher des contraintes de hiérarchie pour retrouver sa liberté d'action



Le bonheur d'être freelance...

- 🌐 Etre freelance c'est faire ce que l'on aime,
comme on l'aime



Le bonheur d'être freelance...

- 🌐 Etre freelance c'est laisser s'exprimer ses talents et développer ses propres qualités



Le bonheur d'être freelance...

- 🌐 C'est aussi de gagner correctement sa vie



Se lancer ...

- 🌐 Encore faut-il trouver la volonté, la force et l'énergie pour vaincre ses hésitations et se lancer !



Vaincre les résistances

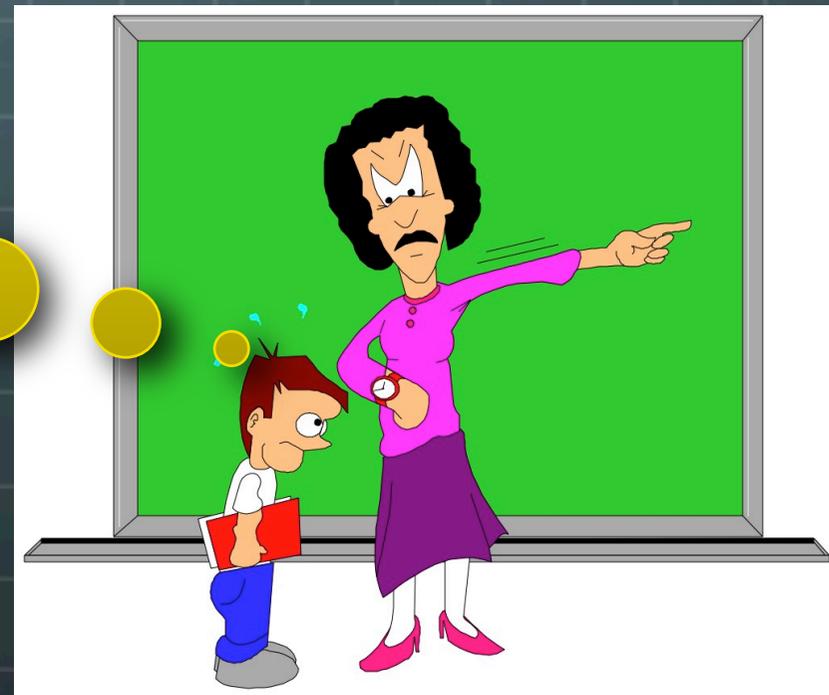
🌐 Les résistances au passage à l'acte sont multiples...

- ① L'éducation
- ② La culture familiale
- ③ La procrastination chronique



1^{ère} Résistance : l'éducation

- 🌐 Notre éducation ne nous apprend pas à prendre des risques...



1^{ère} Résistance : l'éducation

.. Et le modèle essais erreurs n'est pas un mode d'apprentissage reconnu

D'abord, c'est bien mieux comme moi j'ai fait, na!

Tu n'as pas suivi la consigne ! Tu vas tout de suite au piquet !



2^{ème} Résistance :

l'environnement familiale

- 🌐 Nos parents envisageaient nécessairement pour nous une certaine carrière et nous ont peut-être formaté dans cette perspective



2^{ème} Résistance : l'environnement familiale



Moi, je veux être
potier comme
mon papy



Non ! Tu seras
énaarque
comme ton
tonton !



3^{ème} Résistance : la procrastination

- 🌐 De toutes façons nous sommes tous débordés...
- 🌐 ... et les décisions, on les prendra Demain, sûr !



Freelance, ce n'est pas un statut...

🌐 Le freelance est
un créateur de valeur

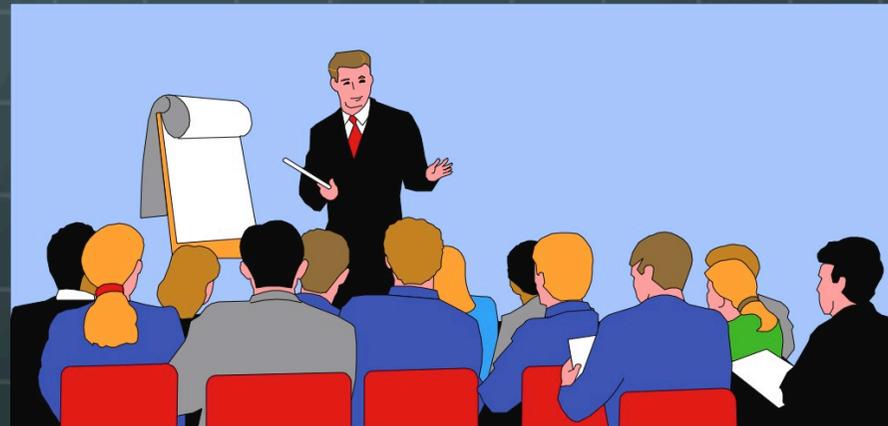


Le freelance est un créateur de valeur

- ① Un freelance crée une « vraie valeur » pour de « vrais clients »
- ② La valeur créée est suffisante pour assurer la rentabilité durable de l'activité
- ③ La valeur créée est suffisamment significative pour être reconnue par la communauté

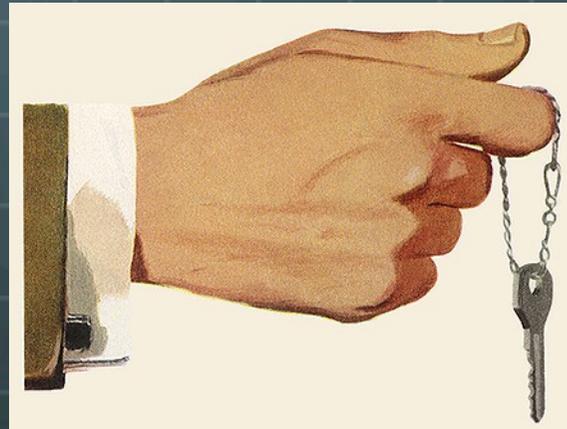
Une valeur pour les clients

① Un freelance crée une « vraie valeur »...
... pour de « vrais clients » !



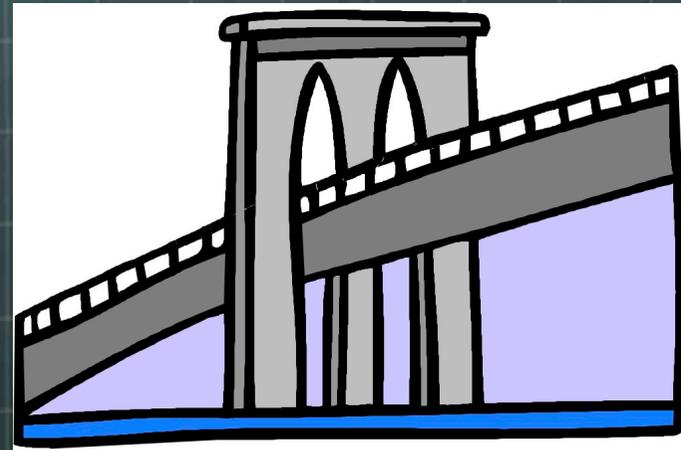
Une valeur durable

- ② La valeur créée est suffisante pour assurer la rentabilité durable de l'activité



Reconnaissance de la communauté

- ③ La valeur créée est suffisamment significative pour être reconnue par la communauté



Le Business Model du freelance

- 🌐 Pour cela, le freelance bâti un solide Business Model, durablement rentable.
- 🌐 Il n'existe pas de Business Model « prêt à l'emploi
- 🌐 Le bon business model n'est pas copié dans un livre de bonnes idées ni sur un site web de conseils

Le Business Model du freelance

Je vous livre mon 1er truc : Le bon Business
Model est

PERSONNALISÉ

Il est donc

O.R.I.G.I.N.A.L

Un modèle personnalisé et donc original

- 🌐 Fondé sur la personnalité de chacun
- 🌐 Il permet d'exprimer ses talents
- 🌐 Vous pourrez développer votre goût du professionnalisme et de la qualité
- 🌐 Ce sont là les fondamentaux, non seulement d'un Business Model Original et rentable, mais aussi d'une solide renommée durable.

La bonne idée

- 🌐 Pourquoi une bonne idée ?
- 🌐 Qu'est-donc qu'une bonne idée ?

Toute réussite commence par
une bonne idée..

Napoléon Hill

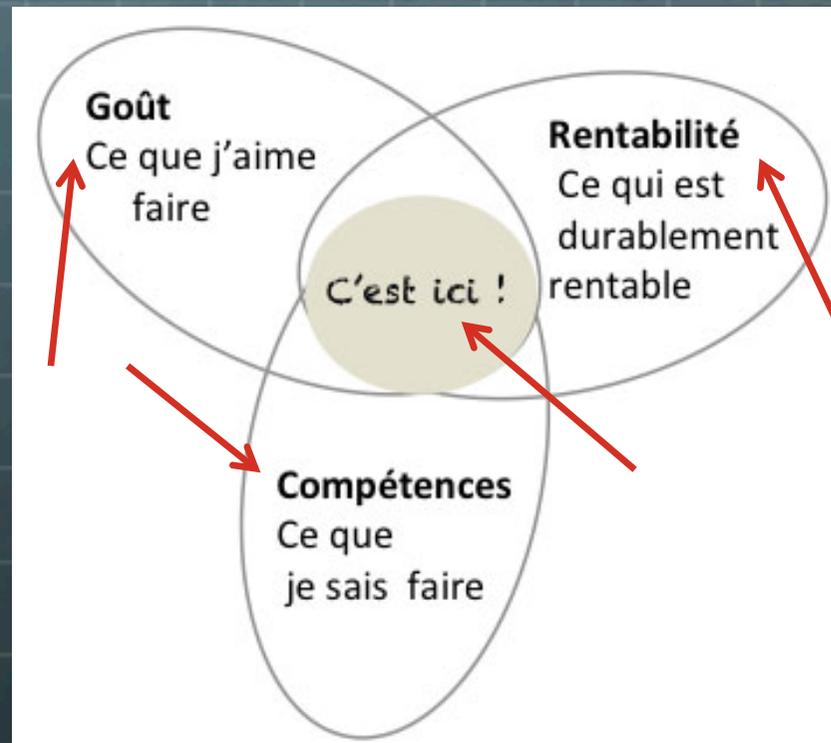
On apprécie l'activité pratiquée

- 🌐 Je vous livre mon 2nd truc
- 🌐 On aime ce que l'on choisit de faire...
- 🌐 ... Ou alors on apprend à l'aimer

C'est seulement ainsi que l'on trouvera les sources d'inspirations et la volonté de communiquer ses passions à ses partenaires et à ses clients. C'est aussi ainsi que l'on puisera l'énergie pour dépasser les difficultés et autres impondérables.

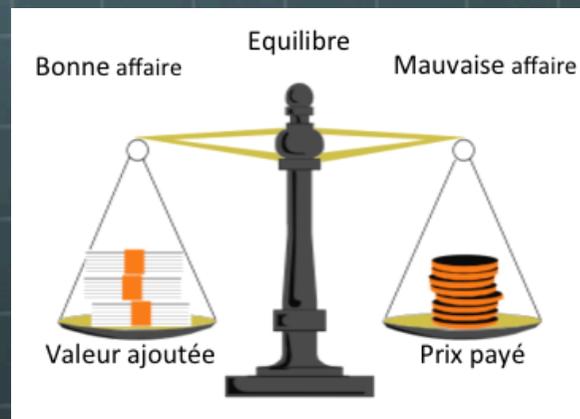
Choisir son activité...

- 🌐 Un exercice de triangulation pour une activité durable



Un Business Model centré sur la valeur

- 🌐 Où l'on insiste (encore) sur la notion de valeur...
- 🌐 ... C'est en effet le talon d'Achille du créateur d'entreprise en herbe...



Voir le chapitre 14 du livre « À son compte »

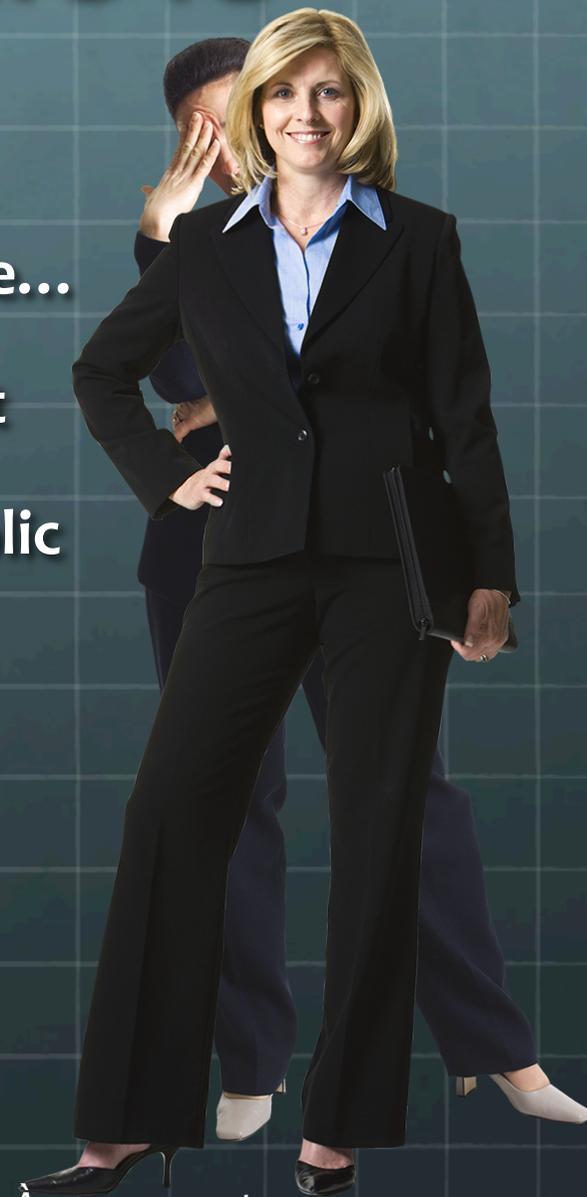
Un Business Model centré sur la valeur...

- 🌐 La valeur offerte satisfait les clients et dégage une marge suffisante pour couvrir les investissements, les charges et assurer un bénéfice perceptible, sans pour autant exiger des efforts durablement surhumains...



... et tourné vers le marché

- 🌐 L'étude de marché n'est pas suffisante...
- 🌐 ... Et le Business Plan n'est pas un filet
- 🌐 Une stratégie en phase avec son public
- 🌐 Une stratégie souple et adaptative



Le Business Model en 7 Questions

- | | |
|--------------|------------------------------|
| ① Qui ? | <i>La clientèle ciblée</i> |
| ② Quoi ? | <i>L'idée gagnante</i> |
| ③ Pourquoi ? | <i>La valeur ajoutée</i> |
| ④ Où ? | <i>Zone d'intervention</i> |
| ⑤ Quand ? | <i>Planning de lancement</i> |
| ⑥ Comment ? | <i>La mise en action</i> |
| ⑦ Combien ? | <i>Le financement</i> |

La référence...



À son compte
<http://tb2.eu/a>

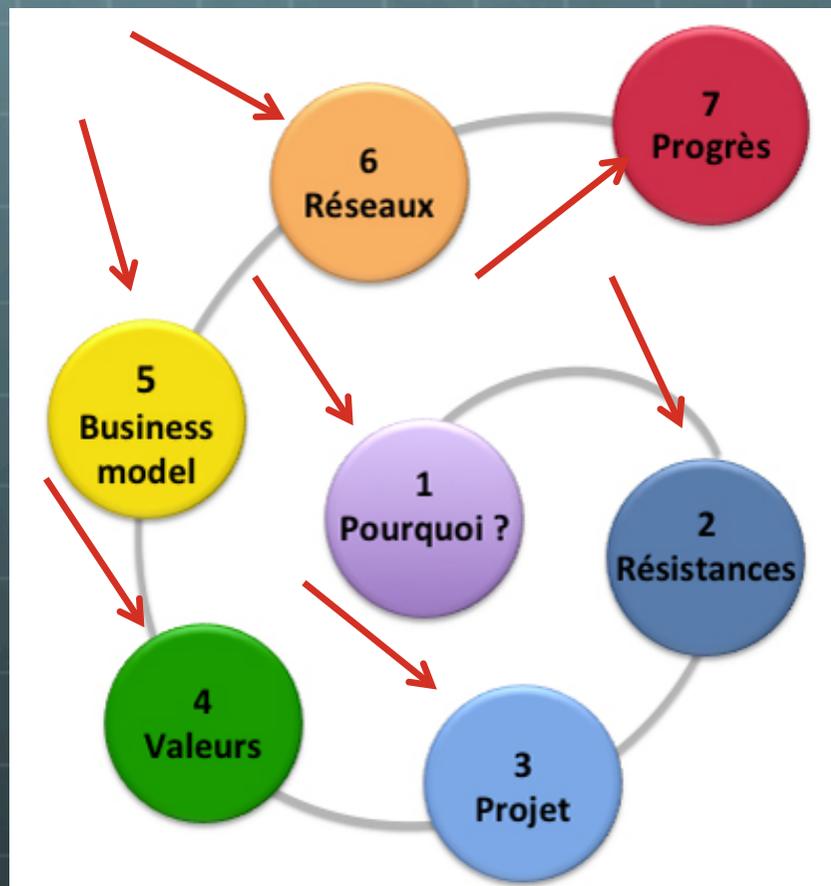
*De salarié à entrepreneur
Indépendant, le guide pratique*

Editions Eyrolles 10/2012
Collection Emploi & Carrière
272 pages 19 Euros

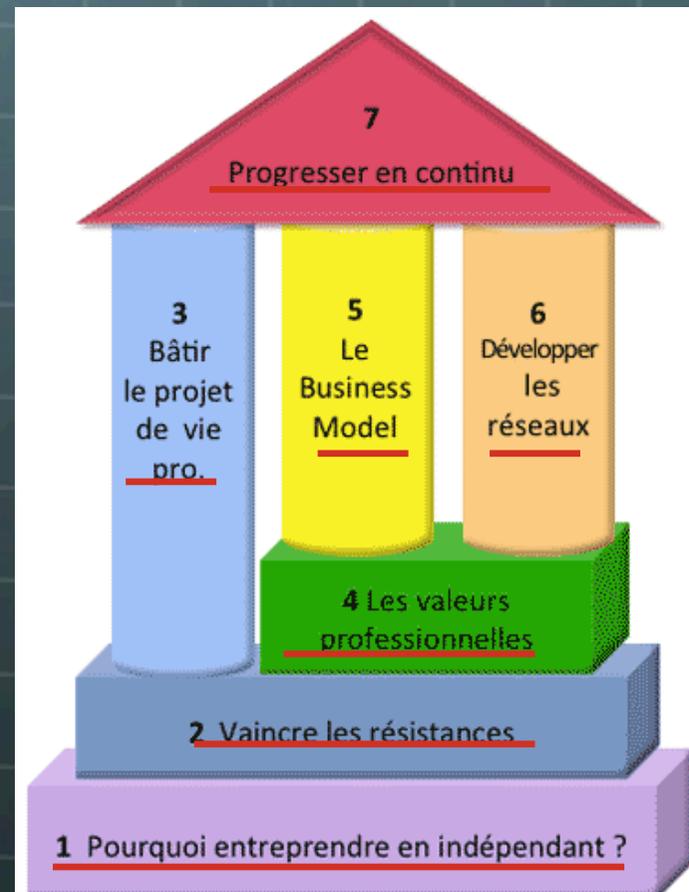


Une démarche en 7 étapes

Sortir de sa coquille...



...et bâtir quelque chose de solide !



Yapuka...

Merci de votre attention

Alain Fernandez

-  <http://www.piloter.org/asoncompte/>
-  <http://www.piloter.org/blog/>
-  <http://www.youtube.com/user/Nodesway>

A propos de l'auteur

- En parallèle de son activité de consultant & formateur IT Management, Alain Fernandez anime depuis près de 20 ans des sessions d'initiation à l'entrepreneuriat et à l'innovation pour les créateurs d'entreprises indépendants et freelances.



- Bibliographie www.alain-fernandez.info



Cette présentation est sous copyright : © Alain Fernandez & © Eyrolles