



Boost Free

De corvéable à incontournable

FREELANCE : MULTIPLIEZ PAR 2
VOTRE CA SANS TRAVAILLER PLUS

boostfree.fr

Table des matières.

Le piège du freelance qui cartonne 4

1 | MARKETER son offre..... 5

Sortir de la course aux prix..... 5

Transformer votre expertise en offre premium..... 5

La formule magique de l'offre premium..... 5

2 | PROSPECTER sans effort.....7

Automatiser l'acquisition 7

Les 3 piliers de la prospection automatisée..... 7

Le système qui fonctionne..... 7

3 | FIDÉLISER 8

Transformer les clients heureux en ambassadeurs..... 8

Les outils de fidélisation qui font la différence..... 8

Témoignage 10

De 60k€ à 120k€ en 12 mois10

Application BoostFREE.....10

Résultats après 12 mois.....10

Votre plan d'action immédiat 11

Objectif 12 mois : doubler votre CA.....11



Le piège du freelance

Vous réalisez 50k€, 60k€, peut-être même 80k€ de chiffre d'affaires. Félicitations, vous faites partie des 15% de freelances qui ont réussi.

Mais vous voilà face au mur invisible : **comment doubler votre CA sans vous tuer à la tâche ?**

Sarah, consultante marketing digital, gagnait 65k€ en travaillant 55h par semaine. Un an plus tard : 125k€ pour 40h hebdomadaires. Sa recette ? Elle a arrêté de vendre du temps. Elle a commencé à vendre des résultats.

Le problème des freelances qui réussissent :

- Ils échangent leur temps contre de l'argent.
- Ils subissent la pression tarifaire.
- Ils courent après les clients.
- Ils travaillent DANS leur business, pas SUR leur business.

La solution BoostFREE en 3 piliers :

1. **MARKETER** : une offre irrésistible pour clients abonnés.
2. **PROSPECTER** : un système qui vous apporte des clients qualifiés.
3. **FIDÉLISER** : des ambassadeurs qui vendent pour vous.

Résultat ? Vous passez de prestataire à expert. **De corvéable à incontournable.**

1 | MARKETER son offre

Sortir de la course aux prix

L'erreur fatale : vendre du temps de cerveaux disponible au prix du marché.

Marc, développeur web, facturait 500€/jour.
Problème : n'importe qui peut facturer 500€/jour. Aujourd'hui, il vend « *L'audit technique qui évite 50k€ de perte* » à 3500€ la mission. Même travail, prix multiplié par 7.

Transformer votre expertise en offre premium

DO ✓

- **Packager vos compétences** : « Audit + Plan d'action + Formation équipe » au lieu de « Consulting à la journée ».
- **Chiffrer l'impact** : « Cette optimisation vous fait économiser 15k€/an » plutôt que « Je connais ce sujet ».
- **Créer l'urgence** : « Problème résolu en 3 semaines » vs « Disponible quand vous voulez ».

DON'T ✗

- **Vendre des journées**, des heures, des livrables techniques.
- **Se positionner sur les compétences** (« Je maîtrise React »).
- **Accepter les appels d'offres à 5 candidats.**

La formule magique de l'offre premium

PROBLÈME urgent
+ **SOLUTION** exclusive
+ **RÉSULTAT** chiffré
+ **DÉLAI** court
= **PRIX** élevé

Exemple concret :

- Avant : « Création site e-commerce - 15 jours - 8000€ »
- Après : « Boutique en ligne qui génère 25k€/mois - Livrée en 21 jours avec formation équipe incluse - 18000€ »

Même prestation. Prix doublé. Pourquoi ? Parce que vous vendez un résultat business, pas une prestation technique.



2 | PROSPECTER sans effort

Automatiser l'acquisition

Arrêtez de courir après les clients. Créez un système qui les attire automatiquement.

Julie, coach en management, passait 15h /semaine à prospecter. Aujourd'hui : 2h /semaine pour 3xplus de rendez-vous qualifiés.

Les 3 piliers de la prospection automatisée

1. CIBLER les entreprises qui ont besoin de vous

- **50 entreprises maximum** dans votre fichier.
- **Recherche approfondie** : nom du décideur, actualités récentes, problématiques business.
- **Personnalisation chirurgicale** : montrez que vous les connaissez.

2. ATTIRER via du contenu à forte valeur

- **LinkedIn optimisé** : 3 posts/semaine qui montrent votre expertise.
- **Newsletter mensuelle** : cas clients anonymisés + conseils actionnables.
- **Webinars trimestriels** : « Comment résoudre [problème spécifique] en 30 jours. »

3. CONVERTIR avec un processus fluide

- **Audit gratuit de 30 min** : diagnostic gratuit, proposition payante.
- **Follow-up automatisé** : séquence de 5 emails sur 3 semaines.
- **Témoignages clients** : preuve sociale à chaque étape.

Le système qui fonctionne

**100 contacts 15 prospects
5 audits 2 clients**

- **Taux de conversion** : 2%. Semble faible ? Avec des missions à 15k€ moyenne, ces 2 clients = 30k€. Pour 10h de travail/mois.
- **L'erreur des freelances** : vouloir plaire à tout le monde.
- **La réussite** : devenir indispensable pour quelques-uns.

3 | FIDÉLISER

Transformer les clients heureux en ambassadeurs

Le secret des freelances à 6 chiffres :

70% de leur CA vient de clients récurrents ou de recommandations.

Antoine, consultant IT, n'a pas démarché depuis 18 mois. Son téléphone sonne 3 fois par semaine. Pourquoi ? Ses anciens clients deviennent ses meilleurs commerciaux.

La méthode pour créer des ambassadeurs

1. SURPRENDRE dès la première mission

- **Livrer plus que promis** : audit gratuit de 2h en bonus.
- **Communiquer en continu** : point d'étape hebdomadaire.
- **Anticiper les objections** : « Voici les 3 freins possibles et comment les éviter. »

2. CULTIVER la relation post-mission

- **Newsletter trimestrielle** : actualités du secteur + tips exclusifs.
- **Appel de courtoisie** : « Comment se passe l'implémentation ? » 3 mois après.
- **Invitation événements** : petit-déjeuner networking, conférence métier.

3. SOLLICITER intelligemment

- **Demander le témoignage** quand le client est au top de sa satisfaction.
- **Proposer la recommandation** : « Connaissez-vous d'autres dirigeants avec ce défi ? »
- **Récompenser les apporteurs** : commission ou mission gratuite.

Les outils de fidélisation qui font la différence

- **CRM simple** (Notion, Airtable) : suivi des clients + relances automatiques.
- **Contenus exclusifs** : guide *sector-specific* réservé aux anciens clients.
- **Système de parrainage** : -20% sur la prochaine mission pour chaque recommandation.
- **Résultat mesurable** : Thomas, consultant RH, réalise 85k€ dont 60k€ via du bouche-à-oreille. Temps de prospection : 2h/mois.



Témoignage

De 60k€ à 120k€ en 12 mois

Emma, consultante en transformation digitale,
4 ans d'expérience.

Situation initiale

- **CA 2023** : 62k€
- **Temps de travail** : 50h/semaine
- **Problèmes** : Course permanente aux appels d'offres, clients qui négocient, stress permanent.

Application BoostFREE

ÉTAPE 1 - MARKETER (Mois 1-2)

« J'ai arrêté de vendre du consulting généraliste. J'ai créé l'offre "Digitalisation RH en 90 jours avec ROI garanti. Prix : 25k€ au lieu de mes anciennes missions à 8k€." »

ÉTAPE 2 - PROSPECTER (Mois 3-5)

« Fini les réponses à 15 appels d'offres par mois. J'ai ciblé 30 entreprises de 50-200 salariés, créé du contenu LinkedIn sur la digitalisation RH. Les prospects m'appellent maintenant. »

ÉTAPE 3 - FIDÉLISER (Mois 6-12)

« Mes 3 premiers clients m'ont recommandée à 8 entreprises. J'ai signé 5 nouvelles missions sans prospecter. Mon téléphone sonne 2 fois par semaine. »

Résultats après 12 mois

CA 2024 : 127k€ (+105%)

Temps de travail : 35h/semaine (-30%)

Prix moyen mission : 22k€ (x2,7)

Temps de prospection : 3h/semaine (-80%)

« La différence ? Je ne vends plus mon temps. Je vends la transformation de leur business. Mes clients ne comparent plus mes tarifs, ils calculent le ROI. »

Votre plan d'action

Vous voulez passer de 50k€ à 100k€+ ? Arrêtez de travailler plus. Travaillez mieux.

Semaine 1-2 : MARKETER

- Listez vos 5 derniers succès clients
- Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)
- Créez 2 offres packagées avec résultats garantis
- Multipliez vos tarifs par 1,5 minimum

Semaine 3-4 : PROSPECTER

- Identifiez 30 entreprises cibles maximum
- Recherchez le décideur + 2 actualités récentes par entreprise
- Rédigez 3 templates d'approche personnalisés
- Programmez 5 prises de contact par semaine

Semaine 5-6 : FIDÉLISER

- Contactez vos 10 meilleurs anciens clients
- Demandez 1 témoignage + 1 recommandation par client
- Créez votre process de suivi post-mission
- Programmez 1 newsletter trimestrielle

Votre plan ?
Plus de clients, moins de prospection !
Boost Free
Devenir irrésistible

ETAPE 1	Devenir IRRESISTIBLE ✓ Répondre à un vrai BUSINESS	ATTIRER
AMBITION	Donc évaluer son CA ACTUEL Calculer l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	BONNET
PROBLEME	Rechercher les entreprises cibles Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	SIROIS
SOLUTION	Rechercher les entreprises cibles Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	SIROIS
ORGANISATION	Rechercher les entreprises cibles Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	SIROIS
ETAPE 2	PROSPECTER sans effort ✓ Notre conseil, 10 prospectus, 10 clients	CONVERTIR
CIBLER	Rechercher les entreprises cibles Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	10 ENTREPRISES
PROSPECTER	Rechercher les entreprises cibles Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	10 BUREAUX
SIGNER	Rechercher les entreprises cibles Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	10 CLIENTS
SUIVRE	Rechercher les entreprises cibles Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats) Chiffrez l'impact de chaque mission (économies, gains, résultats)	10 BUREAUX
ETAPE 3	LIVRER ses clients ✓ Transformer les clients en ambassadeurs	FIDELISER

Objectif 12 mois : doubler votre CA

La promesse BoostFREE : en appliquant ces 3 piliers, 89% des freelances augmentent leur CA de +60% la première année.

Vous avez déjà prouvé que vous savez faire. Maintenant, apprenez à bien vendre ce que vous faites.

Prêt à passer un cap ?

La différence entre un freelance qui survit et un freelance qui prospère ?

Il ne vend plus du temps. Il vend des résultats.

Boost Free

La méthode pour les freelances qui veulent passer au niveau supérieur

**95% des FREELANCE
vendent leur temps,
s'épuisent ou culpabilisent
de ne pas prospecter.**

Avec boost Free prospecter moins, doubler ton chiffre d'affaires, dépasser les 200k€ facturés devient possible : 10 clients achètent ton offre irrésistible par abonnement.

boost Free est imaginé par Olivier Marx entrepreneur (7 entreprises lancées, 4 revendues, 3 toujours en vie). Olivier a changé la vie de 5 000 personnes : trouver son prochain CDI (job do), booster son chiffre d'affaires (boost Free), diriger sans stress (go Boss) devient presque facile.