



Bundle Outils Pro

Démarrer et Réussir en Freelance

3 documents essentiels pour décrocher tes premiers clients rapidement et lancer ton activité avec confiance.

Ton kit d'action immédiate après le test de viabilité



Sommaire :

- 3 Actions pour Réussir -

1

DOCUMENT 1

— Scripts d'approche —

Scripts d'approche pour trouver tes premiers clients

Un guide étape par étape pour contacter 10 personnes et valider ton idée rapidement.

✍️ Tu recopies, tu envoies, tu ajustes

2

DOCUMENT 2

— Message d'offre —

Message de présentation pour construire ton offre

Un template simple pour transformer une réponse positive en proposition convaincante.

✍️ Tu remplis 6 lignes. Rien de plus.

3

DOCUMENT 3

— Simulation financière —

Simulation financière pour tester ta rentabilité

Un outil pratique pour vérifier si ton offre peut vraiment te rapporter de l'argent.

✍️ Tu notes. Tu ajustes si besoin.

- Chaque document représente une **action concrète** à réaliser.
- L'objectif : utiliser ces 3 outils avant demain pour générer tes premières ventes.
- Pas de théorie, pas d'analyse.
Tu testes, tu proposes, tu ajustes.
Fais-le avant demain. Ou rien ne changera.



DOCUMENT 1

— TROUVER TES PREMIERS CLIENTS —

Objectif

Envoyer 1 message à 10 personnes.
C'est tout ce qu'il faut pour commencer.

Pas besoin de savoir vendre. Tu vas tester ton idée, déclencher une réponse, peut-être une première mission.



Ce que ce document va t'apporter

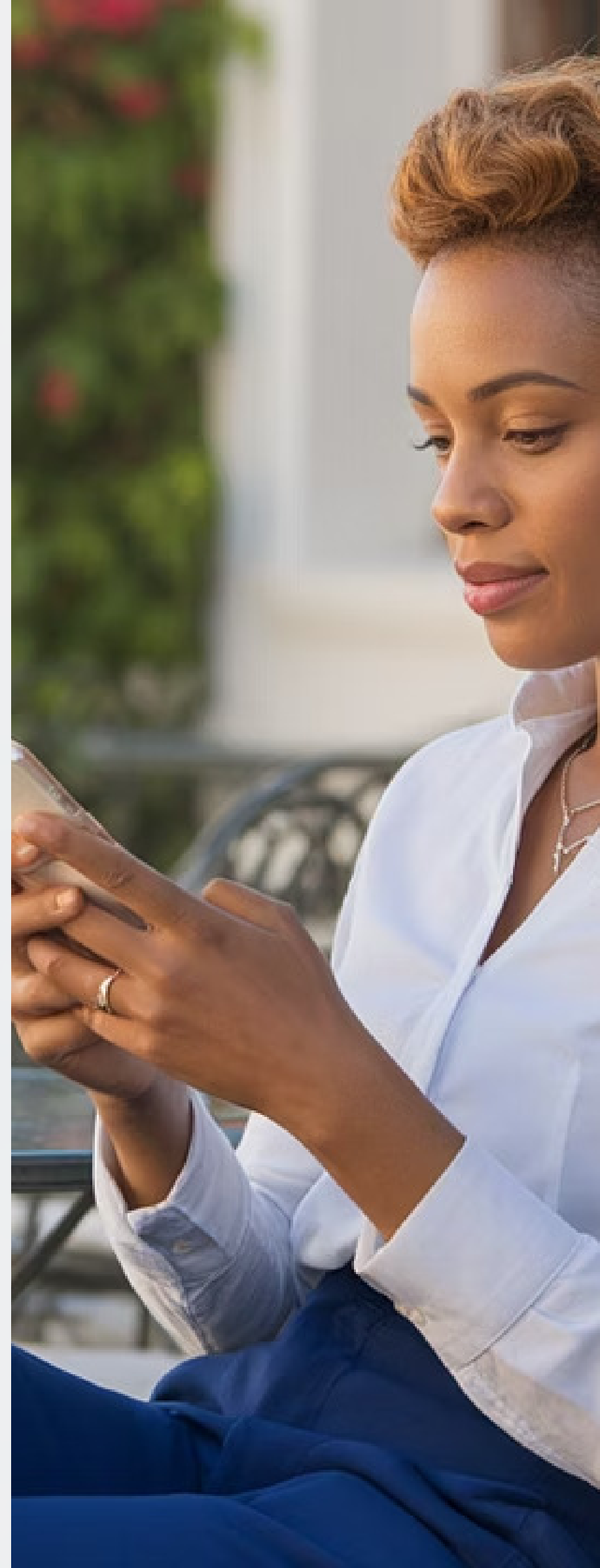
- Un script déjà prêt
- Des exemples concrets
- Un cadre simple : tu choisis, tu envoies, tu avances



Ce que tu vas faire maintenant

- Tu listes 10 noms autour de toi (téléphone, Insta, WhatsApp...)
- Tu copies le message qui te correspond
- Tu passes à l'action. Aujourd'hui. Pas demain.

Tu ne fais pas "comme si".
Tu testes pour de vrai.



DOCUMENT 1 — ÉTAPE 1

Qui peux-tu contacter ?

 Note ici 10 prénoms à qui tu peux envoyer un message dès maintenant (téléphone, Instagram, WhatsApp, Facebook, email... peu importe.)

L'objectif ici n'est pas d'avoir des clients.

C'est d'avoir des retours, des réactions, des premiers signaux.

Ta liste (prénoms à noter)

- ☐ 1. [.....]
- ☐ 2. [.....]
- ☐ 3. [.....]
- ☐ 4. [.....]
- ☐ 5. [.....]

- ☐ 6. [.....]
- ☐ 7. [.....]
- ☐ 8. [.....]
- ☐ 9. [.....]
- ☐ 10. [.....]

Conseil

Choisis des personnes :

- qui pourraient être intéressées directement
- ou qui connaissent quelqu'un à qui ça servirait

Tu ne vends rien ici. Tu testes. Tu ouvres la porte. Tu observes ce qui revient.

 **Conseil : Privilégie des personnes qui correspondent à ton client idéal ou qui peuvent te mettre en contact avec eux.**

 Choisis ton message et envoie-le

Tu vas maintenant **copier-coller un des 3 scripts**.
Choisis celui qui correspond le mieux à la personne.

 **Variante A — Contact à froid**

Salut [Prénom], je viens de lancer un service pour [public cible]. J'aide à obtenir des [résultats]. Tu veux que je t'explique ? Je peux t'envoyer les détails en 1 message.

 **Variante B — Tu connais déjà la personne**

Hey [Prénom], je lance un service qui pourrait t'être utile. J'aide [public] à [résultat]. Si tu veux voir comment ça marche, je t'envoie tout maintenant.

 **Variante C — Tu as publié récemment**

Salut [Prénom], tu as vu mon post d'hier ? Je teste un service pour [public cible]. Il me reste 1 ou 2 créneaux. Tu veux les détails ?

 ÉTAPE 3 — Note les réponses positives reçues

Dès qu'une personne te répond "vas-y", "ok", "dis m'en plus"...

 Note ici son prénom :

 TU AS OBTENU UNE RÉPONSE ?

 Même un simple "oui", "vas-y" ou "dis-m'en plus" = suffisant.

**** Tu viens de créer une opportunité.**
Ce n'est plus un test. C'est une porte ouverte.

**** Tu vas maintenant formuler une offre claire, simple, directe.**
Tu n'as pas besoin de convaincre. Juste de proposer.

**** Passe au DOCUMENT 2 : Construire et envoyer ton offre.**
C'est là que tu poses les bases de ton activité.



DOCUMENT 2

— CONSTRUIRE ET ENVOYER TON OFFRE —

Objectif

Tu as eu un "oui" ou un "vas-y".

C'est maintenant que tu transformes ce signal en **proposition claire, simple, efficace**.

Ce que tu vas faire

- Pas de lien, pas de site, pas de doc à créer
- Juste **1 message structuré** à envoyer, ligne par ligne
- Ton but : que la personne comprenne ce que tu proposes... et dise oui

Ce que ce document t'apporte

- Un modèle prêt à remplir
- Une structure qui fonctionne même sans expérience
- Un cadre clair pour ne pas t'éparpiller

Tu vas construire ton offre. En 6 phrases. Et tu l'envoies.
Tu ne réfléchis pas : tu avances.



DOCUMENT 2 — ÉTAPE UNIQUE

 Construis ton message en 6 lignes.

Tu n’as besoin que de ça pour faire une vraie proposition claire.

Copie-colle ce modèle.
Remplis chaque bloc.
Envoie-le dès que c’est fait.

1. Ce que tu proposes Je propose [ton service] pour [public cible] qui veulent [résultat]. ☐ [Écris ici]	2. Ce que tu fais concrètement Je t'aide à [objectif] grâce à [méthode, format ou livrable]. ☐ [Écris ici]
3. Comment ça se passe Tu m'envoies [élément demandé] et je te livre [livrable] sous [X jours]. ☐ [Écris ici]	4. Tarif C'est [XX € TTC], sans frais cachés. ☐ [Écris ici]
5. Pour démarrer Tu me dis "oui" ici et je t'envoie le lien de paiement. ☐ [Écris ici]	6. Si tu as une question Tu peux me l'écrire ici, je te réponds rapidement. ☐ [Écris ici]

 Quand c’est rempli → tu l’envoies en un seul bloc.
Pas de pièce jointe. Pas d’image. Juste un message clair.
C’est comme ça qu’on passe à l’action.



DOCUMENT 2 — EXEMPLE PRÊT À UTILISER

 Message d'offre complet à copier tel quel (ou adapter)

Je propose un pack de visuels pro Instagram à 2 personnes pour test.

Je t'aide à obtenir un rendu propre et impactant avec Canva.

Tu m'envoies ton texte + couleur et je te livre sous 48h.

C'est 45 €.

Tu me dis si tu veux le faire, et je t'envoie le lien.

 Conseil :

Garde ton message **court, clair, direct**.

Tu ne cherches pas à convaincre par les détails.

Tu veux **une réponse maintenant**, pas une réflexion dans 3 jours.

-  Trop d'explications = pas de décision.
-  Trop d'options = pas de choix.
-  Va droit au but. Sois simple. Sois précis. Sois sûr de toi.

 TU AS TERMINÉ TON MESSAGE ?

**** Si ton message est prêt et envoyé :**

– Tu as officiellement fait ta première vraie proposition.

**** Ce n'est plus une idée. C'est une offre.**

**** Maintenant, on passe à la suite :**

DOCUMENT 3 — Est-ce que tu peux vraiment en vivre ?

Un outil simple pour faire le point, calculer ton potentiel, et ajuster si besoin.

Tu avances. Continue.



DOCUMENT 3

— TEST DE RENTABILITÉ —

Objectif

Vérifier si ce que tu proposes peut **réellement te rapporter de l'argent**.
Tu ne te projettes plus : tu comptes.

Pourquoi c'est important

Tu peux avoir une bonne idée, une belle offre...
Mais si ça ne te paie pas, tu abandonneras vite.

Cette simulation simple te permet de savoir :

- Combien tu peux espérer chaque mois
- Ce que tu dois ajuster (prix, volume, fréquence)

Ce que tu vas faire maintenant

- Tu complètes chaque champ, à la main
- Tu fais tes calculs ligne par ligne
- Tu obtiens ton revenu net estimé

Ce n'est pas un exercice théorique.
C'est la version brute de ta réalité financière.



✓ ÉTAPES 1 À 5 — REMPLIS LE TABLEAU

ÉTAPE 1 — Écris tes 3 offres principales

- ☐ Offre 1 : [Description]
- ☐ Offre 2 : [Description]
- ☐ Offre 3 : [Description]

ÉTAPE 2 — Indique le prix unitaire TTC

- ☐ Prix 1 : [.....€]
- ☐ Prix 2 : [..... €]
- ☐ Prix 3 : [..... €]

ÉTAPE 3 — Estime ton nombre de clients par mois

- ☐ Clients 1 : [Nombre]
- ☐ Clients 2 : [Nombre]
- ☐ Clients 3 : [Nombre]

ÉTAPE 4 — Calcule ton revenu brut mensuel

- ☐ Revenu 1 = Prix × Clients = [..... €]
- ☐ Revenu 2 = Prix × Clients = [..... €]
- ☐ Revenu 3 = Prix × Clients = [..... €]
- ☐ **Total brut = [..... €]**

ÉTAPE 5 — Déduis tes charges

- ☐ Charges (logiciels, transport, téléphone...) : [..... €]
- ☐ **Revenu net estimé = Total brut – Charges = [..... €/mois]**

✓ Quand c’est rempli, passe à l’analyse sur la slide suivante.

Analyse rapide de ton modèle

Moins de 500 €

Ton modèle est trop faible.

- Augmente ton prix
- Réduis ton temps de production
- Change de cible ou d'offre

Entre 1 000 et 1 500 €

Ton modèle est viable.

- Tu peux stabiliser, tester, structurer
- Reste constant, mesure, ajuste

Plus de 1 500 €

Ton modèle est rentable.

- Tu peux professionnaliser, automatiser ou développer
- Tu peux construire autour de ça

Ce n'est pas une projection. C'est une base de décision.
Ajuste ce qu'il faut. Et passe à l'action.

FIN DU BUNDLE = ACTIVATION

TU AS TERMINÉ LES 3 DOCUMENTS

 Tu as maintenant :

-  1 liste de contacts
-  1 message d'offre structuré
-  1 simulation claire de ton potentiel

Et maintenant ?

Tu as deux choix :

 Tout garder en idée.

 Ou passer à l'action.

CHECKLIST FINALE

- ☐ J'ai contacté au moins 5 personnes
- ☐ J'ai envoyé 1 message d'offre complet
- ☐ J'ai rempli ma simulation financière
- ☐ Je sais ce que je dois ajuster (ou pas)

Tu n'as pas besoin de plus de théorie.
Tu as déjà tout ce qu'il faut pour démarrer.
C'est maintenant que ça se joue.