

# Rédacteur web

Deviens un Pro du Démarchage  
Clients



Ton guide des 7 erreurs à ne jamais commettre pour trouver des clients

# 7 ERREURS À NE JAMAIS COMMETTRE SI TU VEUX TROUVER DES CLIENTS

Bonjour à tous ! Comme vous le savez certainement, j'ai créé un e-book complet sur la prospection de clients en rédaction web. J'ai donc décidé de vous faire un petit cadeau pour patienter et vous donner des pistes pour trouver des clients. Je vais vous parler de 7 erreurs à ne JAMAIS commettre si vous voulez vous constituer un portefeuille client bien rempli. Allons-y.

## 1 - Se limiter à un seul canal de prospection

Quand on a envie de trouver des clients, on a tendance à se focaliser sur un seul canal de prospection. On vous a dit que le démarchage en direct était la seule méthode qui fonctionnait ? Vous passez tout votre temps à démarcher sur les sites web de potentiels prospects, et oubliez les réseaux sociaux et les autres canaux.

Au contraire, on vous a dit que les clients pleuvaient sur Facebook ? Vous écumez les groupes et laissez de côté le démarchage en direct. C'est une grosse erreur : les clients sont absolument PARTOUT comme je vous l'expliquerai dans les différents modules que j'ai créés pour vous. Il est donc important de ne jamais se limiter à un seul canal de prospection.

## 2 - Prospecter sans avoir fixé ses tarifs

J'ai observé ce cas de figure de nombreuses fois. Vous êtes débutant en rédaction web, et êtes tellement pressé de trouver des clients et de vivre de la rédaction que vous foncez tête baissée. Un client vous répond, et vous demande de lui communiquer vos tarifs...

Et là, c'est la panique. Vous ne savez pas quel tarif lui proposer en fonction de son projet. Vous perdez alors un temps fou à poser des questions sur des groupes FB, à faire des recherches sur le net, et à faire des calculs. Au final, il y a tant d'informations contradictoires que vous proposez un tarif au client sans savoir s'il est réaliste, adapté à votre niveau, et à son projet.

Vous risquez de vous prendre un mur en procédant de cette manière. Il est donc primordial de bien définir vos tarifs pour toutes les prestations que vous êtes susceptible de proposer AVANT de commencer à démarcher (je vous explique comment faire en détail dans mon e-book).

### **3 - Ne pas s'intéresser suffisamment aux clients**

J'ai fait cette erreur qui a failli me coûter très cher. Ne nous voilons pas la face, démarcher des clients est parfois très rébarbatif et très démotivant. Vous partez du principe qu'on ne vous répondra pas, alors vous décidez d'envoyer un mail copié collé et vaguement, voire pas du tout personnalisé à vos clients. Je vous le dis tout de suite, c'est une trèèèè mauvaise idée. Pour donner envie de vous contacter à vos prospects, il va falloir leur montrer que vous avez un minimum, si ce n'est beaucoup d'intérêt pour leur travail.

### **4 - Envoyer des mails impersonnels**

Parlons justement des mails impersonnels : ils ne donnent vraiment pas envie d'être lu. Vos clients ne sont pas dupes : ils se rendent bien compte que ce mail qui se trouve dans sa boîte mail, il est loin d'être le seul à l'avoir reçu. Oh, pas de chance. Un autre rédacteur l'a contacté : il s'est intéressé à son projet, nommé son site, et s'adresse même à lui par son prénom. À votre avis, à qui va-t-il répondre ? Au rédacteur qui s'est contenté de coller un texte rédigé pour tous ces clients, ou bien à celui qui a pris le temps de rédiger un mail professionnel, sympathique et pertinent ? Je vous laisse deviner...

### **5 - Ne pas avoir de plan de prospection**

Mener une "opération de démarchage massive" demande une certaine rigueur. Envoyer un à deux mails par semaine, puis 30 la semaine suivante, puis pas du tout celle d'après, est par exemple une mauvaise méthode. Ne pas prendre de notes sur le démarchage effectué et envoyer vos mails à tout va est aussi une mauvaise idée. Bien planifier votre démarchage clients est primordial, et pour cela, il faut un peu de rigueur et d'organisation.

## 6 - Démarcher jusqu'à s'en écoeurer

Le démarchage client n'est pas toujours un passage agréable de la rédaction web. Premièrement, parce que vous démarchez parce que vous n'avez pas ou, peu de clients. Je suis passée par là, c'est parfois déprimant. Deuxièmement, car ça prend énormément de temps et d'énergie. Vous avez l'impression de tourner en rond, car les trois quarts du temps, on ne prend même pas la peine de vous répondre. Tout ça pour vous dire qu'il faut être patient pour trouver des clients. Démarcher 50 sites par jour ne vous servira à rien : vous risquez de vous écœurer, et de mettre la prospection de côté pendant un bon moment. Ce n'est pas le but ! Nous en revenons au point précédent : le tout est de planifier votre démarchage, de vous organiser et de trouver un équilibre qui vous convient. Passons au dernier point.

## 7 - Prospecter alors qu'on n'est pas prêt

C'est LA grosse erreur à ne jamais commettre. En prospectant alors que vous n'êtes pas prêt, vous risquez de passer à côté de collaborations très intéressantes. Soyez sûr d'être bien formé, par le biais d'une formation en ligne ou en autodidacte, bref, sûr de vos compétences. Vos premiers clients ne doivent pas faire office de "clients test". Vous devez être capable de leur proposer un service de bonne qualité, même si vous êtes débutant.

Ce petit guide gratuit touche à sa fin. Tu connais maintenant les erreurs à ne pas commettre pour trouver des clients. C'est déjà un bon point ! Si tu veux aller plus loin, je te conseille d'investir dans mon e-book "Deviens un Pro du démarchage Clients". Il te permettra de trouver des clients, de les fidéliser et de gérer ta relation client comme un pro ! Adieu, peur de la prospection : tu pourras t'appuyer sur un support fiable et complet et prospecter sans stress (bon, j'avoue qu'il y a toujours une pointe d'angoisse au moment de prospecter, mais elle est loin d'être insurmontable).

**Je te dis à très bientôt et te souhaite beaucoup de succès en rédaction web !**