IV.1 - Personal branding

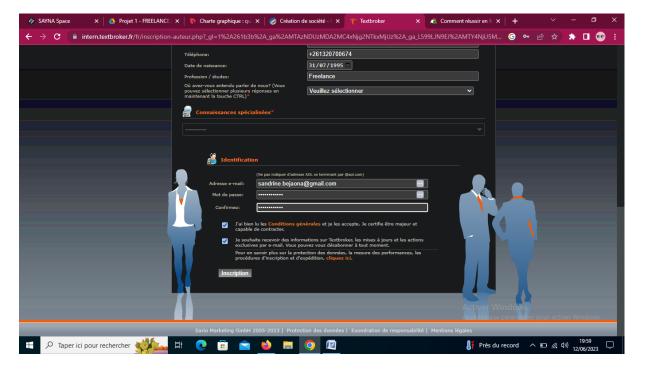
• Mes objectifs personnels et professionnels en devenant rédacteur Web :

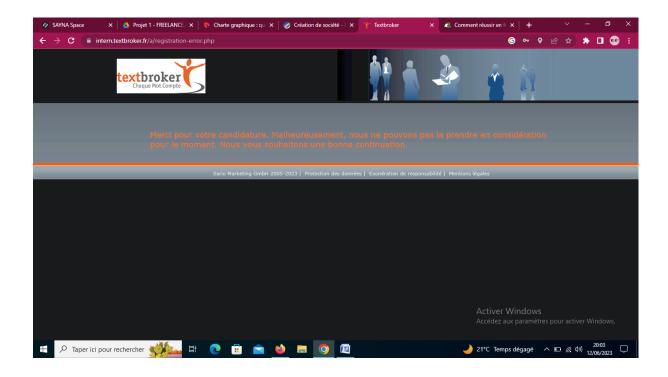
Reconversion professionnelle, j'aimerais effectuée la rédaction web à domicile pour équilibrer entre la vie privée et la vie professionnels

- Ma vision en tant que rédacteur dans 3 mois, 1 an et 5 ans.
 - Dans 3 mois : je pense avoir des compétences nécessaires pour débuter d'être un rédacteur web
 - o 1 an : j'espère avoir déjà mes propres clients en tant que rédacteur
 - o 5ans : A ce stade, j'espère être déjà professionnel et experte à la matière
- Le bilan de mes connaissances et compétences utiles dans votre carrière de rédacteur Web : bonnes bases rédactionnels, débutante sur les codes d'écritures web, se spécialiser dans certains domaines.
- Le temps que je peux consacrer à cette activité : temps partiel
- Revenu espéré et quel revenu minimum dois-je atteindre : 4 000 000 MGA
- Quel type de contenu, quel genre de missions et de clients, quelles thématiques privilégier ? Dans quel(s) domaine(s) se spécialiser et devenir à terme un expert : Publicités des produits
- Quelles perspectives d'avenir pour moi dans mon métier ? Quelle sera ma situation professionnelle dans 1 an, 5 ans, 10 ans ? : je souhaite créer une agence de rédacteur web et de création de site web.

IV.2 – Textbroker

Creation compte : la demande de creation de compte n'a pas été pris en consideration.





IV.3 - Statut freelance dans votre pays

Avoir une ou plusieurs spécialités : vous devez maîtriser aux moins un domaine d'activité pour pouvoir diversifier vos services pour plus de contrats de travail,

Avoir de l'expérience en entreprise : c'est facultatif. Vous pouvez vous lancer dans le freelance après avoir travaillé dans une entreprise mais vous pouvez également choisir de tout de suite vous lancer dedans sans passer par cette étape,

Exercer légalement, il faut que vous pensiez à faire les démarches administratives pour pouvoir exercer légalement en tant que travailleur indépendant. Vous devez obtenir une immatriculation NIF auprès des centres fiscaux, vous pouvez aussi le faire en ligne sur https://hetraonline.impots.mg/accueil/papier_inscri 79 . Ainsi, vous rassurerez les clients,

Proposer un tarif et des services compétitifs, bien sûr, vous devez prendre en compte toutes vos dépenses relatives au déplacement pour les prospections, la tenue de votre propre comptabilité, vos formations, etc... Mais pensez toujours à concilier tarif raisonnable et qualité de service,

Avoir une bonne stratégie de communication : il faut suivre l'évolution de la technologie et toujours penser à se procurer une meilleure visibilité dans ce monde très compétitif qu'est le freelance. Par exemple, créez un site web pour vos services, utilisez les réseaux sociaux pour élargir les clients potentiels, inscrivez-vous sur les plateformes de mise en relation de freelance et des entreprises,

Suivre des formations, il faut vous perfectionner en permanence dans ce que vous faites. Il faut que vous suiviez des formations dès que vous le pouvez