

IV - Énoncé

Ces 4 exercices vous permettront de faire vos premiers pas en qualité de freelance vers une carrière couronnée de succès !

IV.1 - Personal branding

Commencer votre personal branding en répondant aux questions du cours.

- Vos objectifs personnels et professionnels en devenant rédacteur Web

Maîtriser les techniques du digital marketing pour être reconnue dans un domaine d'expertise bien déterminé que je spécifierai tout au long.

- Votre vision en tant que rédacteur dans 3 mois, 1 an et 5 ans.

3 mois : rédacteur novice

1 an : rédacteur confirmé

5 ans : expert en rédaction web

- Faire le bilan de vos connaissances et compétences utiles dans votre carrière de rédacteur Web

- **Compétence de rédaction**
- **Capacité de recherche**
- **Capacité d'analyse et de synthèse**
- **Créativité**
- **Un degré d'implication**
- **Proactive pour livrer le rendu dans les délais**

- Le temps que je peux consacrer à cette activité (temps plein, partiel, plage horaire de travail, activités hors professionnelle)

7 heures par semaine minimum pour commencer

- Quel revenu espéré et quel revenu minimum dois-je atteindre ?

Je n'en ai aucune idée pour l'instant

- 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 ?

Je serai preneur de tout ce que je pourrai contribuer à enrichir mon domaine d'intervention mais je privilégierai les techniques de fidélisation de client, l'inbound marketing, la rédaction de communiqué de presse, de fiche produit, la communication sur les sociaux, etc.

- Quelles perspectives d'avenir pour moi dans mon métier ? Quelle sera ma situation professionnelle dans 1 an, 5 ans, 10 ans ?

- Tout d'abord en faire un générateur de complément de revenus vu mon horaire de travail à temps plein : me lancer en tant que freelance pour le compte d'une entreprise déjà existante par exemple.
- Faire une carrière plus tard au fur et à mesure que mon expérience en la matière soit solide
- Former les autres au vu des compétences que j'aurai acquises.

- Déterminer ensuite votre positionnement

Dans mon optique actuelle, je préférerais être en contact direct avec le client plutôt qu'être un intermédiaire pour qu'on rétribue mon travail à sa juste valeur.

- Établir à une charte graphique (code couleurs, logo...) et l'appliquer à tous vos médias (blog, réseaux sociaux professionnels)

Je n'en ai aucune idée pour l'instant.

IV.2 - Textbroker

S'inscrire sur le site Textbroker et démarcher des clients jusqu'à ce que vous trouviez une mission de rédaction rémunérée.

J'ai essayé de m'inscrire mais on m'a décliné



IV.3 - Statut freelance dans votre pays

Après un travail de recherche auprès des services administratifs locaux et sur Internet, vous résumerez les différents statuts que peut occuper un rédacteur Web dans votre pays. Pour chaque statut, vous devrez notamment vous intéresser aux conditions juridiques, aux obligations comptables, aux taux de taxation... Veuillez également présenter les avantages et inconvénients de chaque solution.

La rédaction dans mon pays peut se décliner sur des :

- Rédaction d'articles à thème
- Rédaction de fiches de produits
- Rédaction de mémoire

Les freelances existent sous deux aspects :

1. Travailler pour son propre compte en cherchant ses propres clients et effectuer des missions assignées.

Le contrat lie le freelancer directement au client sans intermédiaires

Le freelancer reçoit sa rémunération directement du client

Ici le freelancer doit formaliser son statut.

Avantages :

- rétribution directe
- Reconnaissance directe du travail
- Liberté de choisir les thèmes de travail et les clients avec lesquels travailler

Inconvénients :

- Crédibilité difficile : se faire embaucher va être difficile car il faut gagner la confiance du client potentiel pour obtenir un contrat
- Risque financier élevé : on ne peut pas dépendre que d'un seul client- il faut absolument en trouver plusieurs pour assurer un revenu
- Tout le temps doit être consacré au client

2. Les freelancers intermédiaires

Les clients ont recours à des entités pour effectuer leurs demandes et les entreprises à leur tour sous-traitent.

Les freelancers sont liés aux entreprises et non aux clients

Avantages :

- Horaire flexible selon la disponibilité du freelancer
- La qualité de travail du freelancer pourrait n'entacherait pas forcément l'entreprise car le travail sera soumis à validation avant d'être livré au client final
- Avoir fait ses preuves pour une entreprise crédibilise

Inconvénients :

- rétribution réduite car l'employeur prend une marge
- si sous contrat avec une entreprises , une clause de non concurrence est à respecter au cas où le freelancer souhaiterait s'adonner aux mêmes activités
- les thèmes à traiter sont imposés