

Bonjour tout le monde,

Ravi de vous retrouver pour une nouvelle édition de la newsletter Sauce Writing !

Aujourd'hui, **j'aimerais vous parler de positionnement.**

Le positionnement est à la fois un sujet :

- déterminant pour tout freelance
- ... et très mal compris.

Je vois régulièrement des freelances expliquer sur LinkedIn qu'ils en ont marre qu'on leur parle de positionnement.

"Je n'ai pas envie de choisir une spécialisation. J'ai envie de rester généraliste et de suivre mes envies !"

Sur le papier, cela a l'air beau.

Malheureusement, ceux qui disent cela risquent d'aller droit dans le mur.

Pour deux raisons principales :

1. Sans positionnement, vous essayez de plaire à tout le monde. Et vous savez ce qu'on dit : **plaire à tout le monde, c'est ne plaire à personne.**
2. **Vous êtes noyé dans la concurrence et n'avez aucun marqueur de différenciation.** Le client qui a le choix entre un généraliste et un freelance spécialisé sur ses enjeux spécifiques... ira toujours vers le freelance spécialisé.

C'est parfaitement logique.

Si j'ai un problème à l'épaule, je ne veux pas aller voir un médecin généraliste. Je veux me faire soigner par un spécialiste de l'épaule.

Je vais davantage lui faire confiance, je vais davantage valoriser son avis et je vais être prêt à le payer plus cher qu'un généraliste.

C'est exactement la même logique pour vos prestations de freelance.

Le double objectif du positionnement

Je continue mes explications.

L'objectif du positionnement est double :

→ Pour vous freelance, **cela vous donne un périmètre défini à attaquer, simplifie votre prospection et clarifie votre communication.** Fini de vous perdre dans l'océan des possibilités, d'un coup tout s'éclaire.

(je vous l'assure !)

→ Pour vos prospects, **vous renvoyez l'image d'un(e) freelance qui comprend spécifiquement leurs enjeux et besoins.**

Vous donnez l'impression à vos prospects d'être la bonne personne pour lui. Ce qui renforce votre crédibilité et vous permet de marquer des points.

Comment savoir si mon positionnement est bon ?



La question devient alors : **comment savoir si j'ai fait le bon choix ?**

Voici 3 questions utiles à se poser :

1. ***Est-ce que ce positionnement me permet d'identifier un panier d'entreprises qui présentent des caractéristiques communes ?***

L'idée ici est de valider le fait que vous ayez un terrain de jeu bien délimité.

Exemple 1 : “*je cible les entreprises dans le secteur de la santé.*”

Exemple 2 : “*je cible les entreprises qui vendent leurs produits en e-commerce.*”

À l'inverse, si vous dites “*je cible les entreprises qui ont une approche humaine de leur métier*”, cela ne fonctionne pas. Car c'est trop flou et peut inclure des entreprises très très différentes.

2. ***Est-ce que je suis capable de lister, assez facilement, une dizaine / vingtaine d'entreprises différentes qui entrent dans mon positionnement ?***

Si votre réponse à cette question est “non” : c'est mauvais signe.

3. ***Est-ce que d'autres freelances ont un positionnement similaire ?***

Si la réponse est “oui” : c'est plutôt bon signe. Cela veut dire qu'il y a un marché, qu'il y a de la vie et qu'il y a déjà du business qui se fait actuellement.

-

Ces trois questions permettent de valider (ou non) la direction que vous prenez.

Ensuite, l'important est de très vite tester ce positionnement.

Pour l'instant, vous n'êtes que dans la théorie.

Vous formez des hypothèses, mais vous ne savez pas réellement si ce positionnement est le bon.

Prochaine étape : **vous confronter à la réalité du terrain.**

Ma recommandation : discuter avec au moins 5 interlocuteurs qualifiés, dans votre positionnement.

Avec ces discussions, vous allez :

→ réellement comprendre si vous êtes sur la bonne voie

→ affiner encore votre compréhension des enjeux de cette cible

Vous allez voir que c'est magique.

Tout va se débloquer à ce moment.

J'espère que cette newsletter vous a plu !

N'hésitez pas si vous avez des questions.

Valentin



Newsletter envoyée depuis Lyon, écrite avec passion

PS : mon nouveau livre, "[Courage, illusions et sagesse](#)", est sorti.

J'aborde les 3 paliers à dépasser pour vivre confortablement d'une activité de freelance en écriture.

Jette-un oeil ; je l'ai mis au prix le plus bas possible !

Sauce Writing

16 Rue Cuvier, Lyon
France

Pour ne plus recevoir mes emails ☹️

[Unsubscribe](#)

