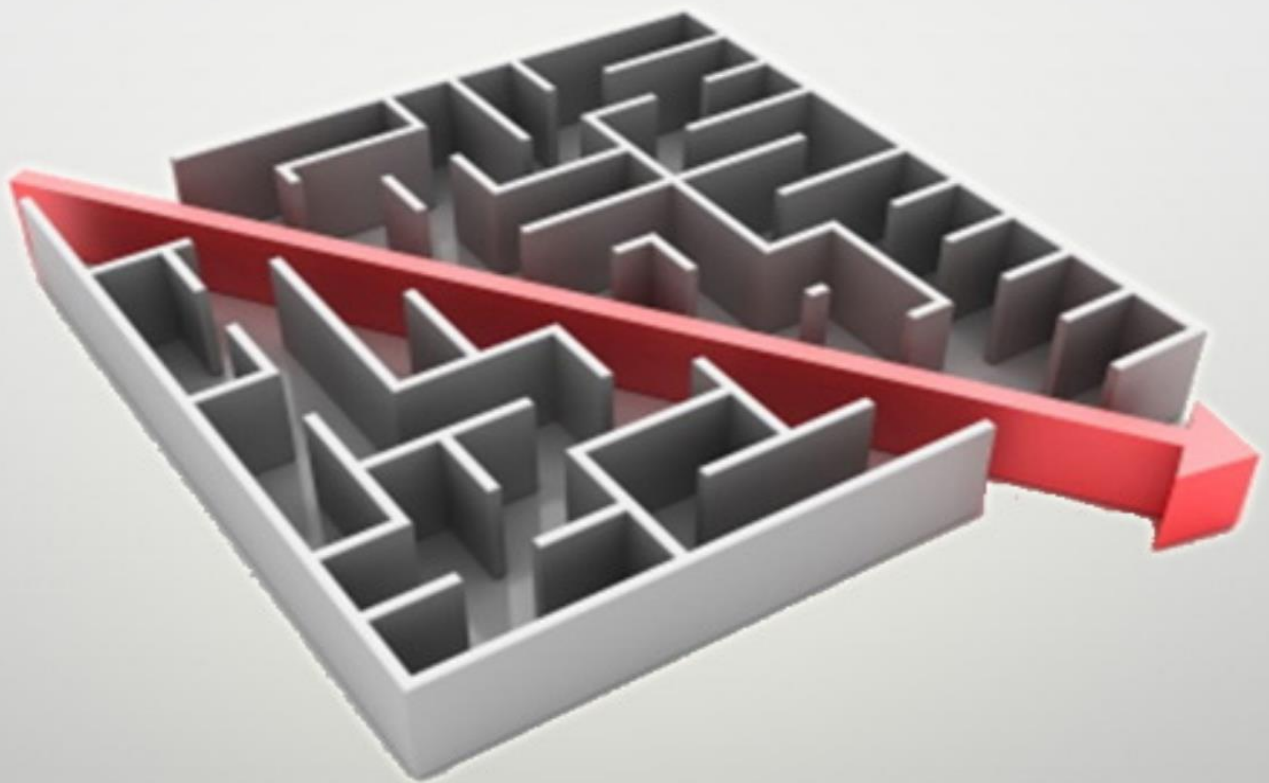


BONUS 1

9 STRATÉGIES POUR GAGNER PLUS EN TRAVAILLANT MOINS



Nathanael LONKPAMÉ

Bonus 1

9 stratégies pour gagner plus en travaillant moins

© Copyright. Tous droits réservés. Par Nathanaël LONKPAME.

Introduction

Avec les bouleversements économiques des dernières années, les salaires généralement offerts par les employeurs ne suffisent plus à mener une vie décente.

Vous en avez assez de travailler jour et nuit pour gagner une misère. Vous souhaitez savoir comment gagner davantage d'argent en travaillant moins.

Dans ce guide, nous vous exposons des techniques éprouvées pour rentabiliser votre temps tout en gardant votre compte en banque bien garni.

Jour après jour, vous vous rendez au travail. Vous donnez le meilleur de vous-même pour que quelqu'un d'autre s'en mette plein les poches.

Certes, vous obtenez un salaire, mais il est bien moins important que la richesse que vous produisez réellement pour votre entreprise.

Si cette situation vous exaspère, il est grand temps de devenir votre propre patron. Cette décision va vous faciliter la vie et va vous permettre de gagner bien plus d'argent qu'actuellement en travaillant nettement moins.

L'équation de la rentabilité se résume finalement à votre capacité d'être plus productif tout en étant

moins occupé. Certes, la technologie semble grandement faciliter les choses, mais il y a un revers à la médaille. En effet, vous êtes quotidiennement pollué par des informations dont vous n'avez guère besoin.

De plus, les distractions telles que les réseaux sociaux viennent rapidement gangréner votre travail.

Si vous avez du mal à établir vos priorités et que vous peinez littéralement à vous organiser, votre vie devient un véritable chaos en moins de temps qu'il ne faut pour l'écrire.

Alors, ne vous laissez plus déborder par votre travail, ne soyez plus obligé de mettre votre vie et vos rêves de côté. Devenez un travailleur libre qui réussit et qui peut atteindre la vie de ses rêves.

À la lecture de ceci, vous pensez sans doute qu'il s'agit d'une vaste blague. Pourtant, il est véritablement possible de travailler moins et de gagner plus. Voici le programme qui vous permet d'y arriver.

Stratégie numéro 1 : apprenez à déléguer les petites tâches

Les petites tâches sont en général celles qui vous demandent le plus de temps. Or, si vous êtes stressé

et en retard sur vos projets, elles vont devenir une véritable plaie.

Aussi, pour être un travailleur heureux et donc un travailleur productif, demandez de l'aide et déléguez les petites tâches pour vous soulager au quotidien. Un assistant ou des freelances peuvent s'avérer très rentables sur le long terme.

En vous passant des petites tâches, vous avez davantage de temps pour effectuer des travaux plus intéressants. Vous pouvez certes prendre du temps pour vous-même, mais vous pouvez également consacrer les heures gagnées à recruter de nouveaux clients.

Stratégie numéro 2 : Faites-vous payer à votre juste valeur

Pour gagner davantage d'argent lorsque vous êtes indépendant, vous devez avant tout prendre conscience de votre valeur et de la valeur de votre travail.

Que vous fassiez payer au tarif horaire ou que vous pratiquiez un prix forfaitaire au projet ou à la réalisation, ne bradez jamais votre service. Vous avez forcément des compétences et de l'expérience qui doivent être reconnues. Ce sont elles qui, au final, vont représenter votre valeur. Inutile donc, et ce, quel

que soit votre domaine, de jouer le jeu de ceux qui tirent les prix vers le bas. Vous avez une valeur et vous devez la faire respecter.

Ceci peut sans doute paraître étonnant pour un débutant. Cependant, même pour les indépendants dits « juniors », votre travail et votre temps valent de l'argent.

De plus, si vous pratiquez des prix trop bas, vous allez éveiller la méfiance des clients qui penseront que votre prestation est tout aussi low cost que vos prix. Si vous finissez vos projets et si vous les réalisez de manière correcte, alors vous méritez d'en avoir un juste prix.

De la même manière, si vous remplissez correctement vos missions auprès d'un client, vous avez tout intérêt à augmenter votre tarif. S'il apprécie votre travail et s'il vous respecte en tant que prestataire, il ne sera pas surpris de votre demande et acceptera de vous donner des émoluments plus en relation avec la valeur de votre travail.

On ne devient pas millionnaire du jour au lendemain, sauf bien sûr à gagner à la loterie, mais il est évident que l'on peut se faire plus d'argent au fur et à mesure que l'on développe sa carrière et ses compétences.

Pour bien comprendre le principe, mettez-vous à la place, par exemple, d'un concepteur de site Web. Il y a sans doute pas mal de choses qu'il peut améliorer dans les sites de leurs clients pour leur amener davantage de trafic et bien entendu de vente.

Si son client engrange de plus grands bénéfices grâce à son travail, il est tout à fait normal qu'il gagne davantage d'argent en retour. Le prestataire prend, en général, une partie des bénéfices au compte de son propre travail.

Stratégie numéro 3 : Trouvez le bon rythme de travail

Dès l'entrée à l'école, nous sommes conditionnés à des horaires dits « normaux ». Ceux-ci, généralement comptabilisés entre 8 et 17 heures, correspondent à la fois aux horaires scolaires, mais également aux horaires de bureau.

Il en revient à dire que la majorité de la population se met en branle exactement au même moment. Il est donc facile de perdre un temps appréciable dans les transports en commun, les embouteillages ou encore les queues de supermarché.

En tant qu'indépendant, vous avez souvent l'opportunité de choisir vos horaires. Vous pouvez donc aisément opter pour les moments où vous êtes

de plus productif, mais également pour les moments durant lesquels l'environnement est le plus adapté au travail. Tôt le matin ou plutôt tard le soir, il y a bien moins de circulation et donc bien moins de bruit.

Si malheureusement vous devez travailler dans un bureau, essayer de voir s'il y a possibilité d'arranger quelque peu votre horaire. Travailler à des heures non conventionnelles peut effectivement parfois vous rapporter une meilleure rémunération.

Dans tous les cas, en étant plus tranquille pendant que vous effectuez vos tâches professionnelles, vous êtes plus productif et donc vous travaillez des heures en moins.

Stratégie numéro 4 : Choisissez correctement vos clients

Dans une carrière d'indépendant, vous allez forcément vous heurter à des clients très différents. Certains vous seront bénéfiques et d'autres toxiques. Il faut repérer ces derniers pour vous en débarrasser.

Quelle que soit l'activité que vous choisissiez, elle nécessite un minimum d'efforts. Cependant, il n'y a aucune raison pour qu'un client ou un projet en particulier vous épuise. Certains clients demandent beaucoup d'attention et pourtant ne vous donnent pas un retour sur investissement intéressant. Vous perdez

du temps, vous gaspillez votre énergie en stress et au final vous gagnez des cacahouètes.

Si vous souhaitez gagner davantage d'argent en travaillant moins, il faut absolument que vous abandonniez ce type de client. Vous devez privilégier ceux qui vous apportent un bon retour sur investissement.

Ainsi, vous avez davantage de temps et vous pouvez trouver d'autres clients qui se révéleront bien plus intéressants tant pour votre santé que pour votre portefeuille.

Stratégie numéro 5 : Apprenez à respecter la loi de Pareto

La loi de Pareto travaille sur un rapport 80/20. C'est-à-dire que le principe de Pareto explique que 80 % de vos résultats sont normalement obtenus à partir de 20 % de vos actions ou de vos efforts.

Cette tactique technique est le résultat d'études de mathématiques sérieuses qui vous permettent d'évaluer votre économie personnelle et de voir sur quoi vous concentrez la majorité de vos efforts. Vous pouvez ainsi mieux rationaliser le rapport entre votre travail et vos gains.

En examinant vos clients et vos résultats selon la loi de Pareto, vous découvrirez rapidement que, en

général, les clients qui vous bouffent 80 % de votre temps sont en général ceux qui vous rapportent 20 % de vos revenus. Ce sont ces clients-là dont vous devez vous débarrasser.

A contrario, les 20 % de clients intéressants qui vous rapportent 80 % de vos revenus sont ceux sur lesquels vous devez concentrer votre attention. Investissez votre temps sur ces personnes ou des personnes du même genre afin d'augmenter vos revenus et de diminuer votre travail.

Rappelez-vous une loi essentielle, tant dans la vie professionnelle que dans la vie privée, pour ne pas vous tuer à la tâche, il faut savoir dire non. Non aux abus, non à l'esclavagisme et bien entendu non aux clients qui vous bouffent tout votre temps pour 3 fois rien.

Stratégie numéro 6 : Regrouper les tâches pour une plus grande efficacité

L'optimisation est le maître mot de l'efficacité et bien entendu de la productivité. Pour cela, vous avez tout intérêt à regrouper les tâches similaires pour les effectuer toutes au même moment. Cela vous permettra de vous concentrer une fois pour toutes sur un type de tâche et puis de les laisser de côté.

Cette technique fonctionne particulièrement bien sur les e-mails et les réseaux sociaux. Choisissez un moment dans la journée ou un moment de la semaine pour interagir avec votre communauté et programmer vos publications.

Ainsi, le reste du temps, vous ne devez plus vous tracasser de cette tâche. Vous avez donc l'esprit libéré pour vous concentrer sur votre activité.

Stratégie numéro 7 : Revoyez votre manière de facturer vos clients

Beaucoup de travailleurs indépendants optent pour une facturation au tarif horaire. Pourtant, il s'agit de la manière de facturer la moins rentable pour vous.

Si vous souhaitez faire de l'argent en passant le moins de temps possible à travailler, il faut absolument que vous optiez pour un mode de facturation adapté. Il ne suffit pas de demander plus d'argent à vos clients en échange de votre prestation, mais plutôt de rendre vos factures plus intelligentes et avec une tarification à votre avantage.

Dans de nombreux cas, il faut absolument abandonner l'idée d'une facturation au tarif horaire. En effet, il est bien plus judicieux de facturer à l'objectif, au projet ou avec un abonnement récurrent.

Cela vous permet d'avoir un revenu stable, quel que soit le temps que vous passez sur la tâche.

Par ailleurs, en facturant de cette manière, vous n'avez plus à compter votre temps pour savoir combien vous allez gagner. Il sera plus simple pour vous de budgétiser vos revenus et vous gagnerez ainsi en stabilité. Les risques pour votre portefeuille sont bien moindres ainsi que pour votre niveau de stress.

Stratégie numéro 8 : Éviter les cadeaux gratuits

La plupart des techniques de marketing actuelles vous incitent à proposer des produits ou des services gratuits que vous ajoutez à vos prestations. Ceux-ci peuvent se révéler très intéressants pour développer votre activité et fidéliser vos clients.

Il ne s'agit donc pas ici de retirer ces cadeaux gratuits qui participent au développement de votre activité.

Cependant, beaucoup de prestataires font des cadeaux gratuits qu'ils ignorent. En effet, si vous connaissez bien votre métier, il est probable que vous ayez des compétences uniques et rares que vous mettez au service de vos clients sans les facturer. Si vous commencez à y mettre le juste prix, vous allez tirer un profit notable.

Par exemple, dans le cas d'un rédacteur Web, il est probable qu'il connaisse des techniques d'écriture ou de référencement qu'il met à disposition de ses clients de manière automatique. Pourtant, s'il les additionnait à son prix de base, il pourrait tirer un profit bien plus intéressant de son activité.

Stratégie numéro 9 : Réactualiser vos anciens projets

De nombreuses personnes croient, de manière erronée d'ailleurs, que pour devenir riche, ou en tout cas tirer un bon profit de son activité, il faut se lever aux aurores, accepter les tâches ingrates et s'épuiser à faire des heures supplémentaires. La réalité est toutefois très différente.

En effet, la majorité des personnes qui réussissent très bien sont des personnes qui sont capables d'améliorer leurs propres produits et services en apportant quelques changements. Elles ne doivent donc plus réfléchir des jours et des jours pour trouver de nouvelles idées, mais simplement trouver une nouvelle manière de vendre un produit/service similaire.

Par exemple, si vous êtes blogueur, il est tout à fait possible de transformer certains de vos articles en un e-book et d'en tirer un profit.

De nombreuses personnes pensent que la richesse est pour les autres. Pourtant, avec quelques règles simples, tout le monde peut augmenter ses revenus en travaillant moins. Certes, personne ne dit que c'est facile.

En effet, il faut faire preuve d'intransigeance quand il s'agit de vendre vos services. Si vous êtes le meilleur, vous ne devez pas être le moins cher. Pour réussir, vous ne devez pas vous brader et vous ne devez pas accepter des tâches ingrates qui ne vous apportent pas une rémunération de qualité.

Souvenez-vous, pour gagner plus en travaillant moins, la règle d'or est de travailler mieux, d'être plus efficace et bien entendu plus productif.

Votre partenaire de succès,

Nathanael LONKPAME