

Bonjour à toutes et à tous, et bienvenue sur ce podcast de Krika, je suis Julien Napoli.

Aujourd'hui on va inaugurer une série d'épisodes consacrés à la vie d'indépendant, que ça soit dans le domaine de l'audio vidéo domotique, ou même en tant qu'indépendant dans l'informatique, le web, tous ces métiers de prestation de service.

Si un jour vous avez claqué la porte de votre job, balancé tout ce que vous aviez sur le cœur à la face de votre patron et embrassé votre nouvelle carrière d'indépendant, alors cette série va beaucoup vous intéresser.

Peut-être que vous connaissez quelqu'un dans votre entourage qui a fait ça alors n'hésitez pas à lui faire écouter ce podcast.

Donc, si c'est votre cas, si vous êtes indépendant ou si vous souhaitez vous lancer dans l'aventure, notre histoire commence le jour où vous avez enfin votre destinée entre vos mains, vous allez enfin pouvoir vivre de votre passion, faire de votre passion un métier, faire de votre métier une fierté.

Vous allez enfin pouvoir gérer votre temps comme vous le voulez, vous aurez enfin une charge de travail réduite, vous aurez enfin plus de temps pour vous et votre famille. Mais est-ce bien le cas ?

Peut-être vous êtes-vous reconnu, peut-être pas, peut-être n'avez-vous pas encore franchi le pas, peut-être connaissez-vous quelqu'un qui vous a tenu le même discours. Nous allons voir que malheureusement la dure réalité rattrape les rêves, et on va constater qu'être indépendant n'est pas un chemin semé de pétales de roses.

Vivre de sa passion n'est pas vivre sa passion. À moins d'être prof de surf dans un pays exotique où un cours à trois touristes rapporte assez pour vivre comme un pacha pour le mois entier, rares sont ceux qui ont su trouver la bonne méthode pour transformer leur passion en gagne-pain.

Peut-être que votre passion c'est de faire des trucs chez votre client, Peut-être que c'est de vivre un bonheur intense par procuration à utiliser le matériel que vous

installez chez votre client ou à vous éclater à réaliser l'œuvre de votre vie chez votre client.

Votre métier c'est peut-être de raconter à vos confrères votre dernière réalisation chez tel client prestigieux. Votre détente c'est peut-être de raconter à vos confrères comment votre client est dur en affaire et tout ce que vous avez accepté de lui pour obtenir le chantier. Et votre business c'est quoi dans tout ça ?

Combien de temps travaillez-vous sur votre business ? Non-pas dans votre business mais sur votre business ? Ce fameux « business model ». Vous êtes-vous déjà posé cette question ?

On va faire la différence entre les notions de travailler SUR son business et travailler DANS son business.

Travailler sur son business c'est faire beaucoup de choses pour attirer un maximum de clients avec des offres intéressantes au détriment de la qualité, un peu comme un mercenaire. Le problème à travailler trop sur son business c'est qu'on ne fidélise pas la clientèle et une fois qu'on a épuisé les offres et que ça n'intéresse plus personne, on n'a plus qu'à fermer boutique.

Dans ce cas on devrait consacrer un peu plus de temps à travailler dans son business pour améliorer la qualité de la prestation et un peu moins sur son business, par ce qu'apparemment ça a l'air de fonctionner, les clients défilent mais ne ils reviennent pas pour la qualité mais par ce que les tarifs sont intéressants. On pourrait vendre plus chers des prestations de meilleure qualité et fidéliser une clientèle sur la confiance qu'elle a dans le travail fourni.

Travailler dans son business, c'est travailler comme un chien pour donner le meilleur de soi-même, ne pas compter ses heures, et pour un nombre limité de clients. Que ce soit par dévotion pour le client, par amour du travail bien fait, ou par perfectionnisme. Une chose est sûre, ce n'est pas par excès de professionnalisme. En

effet, le but d'un professionnel c'est de gagner de l'argent, pas d'en perdre en travaillant trop, pas assez cher ou carrément gratuitement.

Dans ce cas, on gagnerait à travailler sur son business pour augmenter sa clientèle en retravaillant sa communication, en proposant des offres intéressantes, et pourquoi pas même des services supplémentaires. En consacrant un peu de temps chaque semaine à l'amélioration de son business, on peut augmenter les revenus. On pourrait même travailler moins et gagner tout autant en ayant les moyens d'embaucher quelqu'un qui travaillerait aussi bien.

Travailler dans son business ou sur son business, c'est vous qui placez le curseur entre qualité et quantité. La qualité doit être rémunérée à son juste prix. Le problème de la quantité c'est que si vous vendez votre quantité de temps de travail à un tarif trop bas, vous allez fatalement vous heurter à une limite physique très simple : les journées ne font que 24h.

Si vous êtes indépendant, c'est que vous avez certainement choisi de vous lancer là-dedans pour pouvoir espérer maîtriser votre emploi du temps. Si vous vous retrouvez à bosser deux fois plus que dans le salariat pour 4 fois moins c'est qu'il y a un problème quelque part.

Alors si cet épisode vous a intéressé n'hésitez pas à le partager. Vous pouvez également vous abonner au podcast avec votre application préférée, je vous ai mis le lien avec l'adresse RSS à copier-coller dans itunes par exemple.

Si vous voulez en apprendre d'avantage, je vous ai mis un autre lien avec un promo en cours. Je vous conseille d'y jeter un œil pour voir si c'est quelque chose qui peut vous aider à changer vos habitudes pour replacer le curseur au bon endroit.

Je vous ai mis dans le lien un code promo qui vous permettra d'avoir une réduction mais faites vite, cette promo sera automatiquement supprimée très bientôt.

Il vous suffira d'ajouter ça au panier et sur la page d'après vous pourrez finaliser la transaction pour accéder au contenu.

Alors je vous dis à très bientôt pour un prochain podcast et pour ceux qui veulent rester avec moi un petit moment on se retrouve juste après dans le lien qui se trouve en bas.

Salut.