

Semaine 1 sur 4

Les coulisses de l'adjointe



3 choses que je ferais avant de chercher ma première cliente



1. Définir clairement mes services

Sache exactement ce que tu offres et ce que tu es capable de faire.

2. Déterminer ma clientèle cible

Identifie les types d'entreprises que tu souhaites aider. Tu ne peux pas t'adresser efficacement à tout le monde.

3. Préparer ma présentation

Sois capable d'expliquer simplement qui tu es, ce que tu fais et comment tu peux aider une entreprise.





Pourquoi certaines adjointes ont-elles de la difficulté à trouver des clientes?

Souvent, c'est plutôt parce qu'elles :

- ❌ Offrent trop de services et manquent de clarté
- 🎯 Ne savent pas clairement qui elles veulent aider
- 🗺️ Ne se font pas suffisamment connaître
- 📞 N'osent pas prospecter
- ⌚ Attendent que les clientes viennent à elles
- 🔄 Ne font pas de suivis auprès de leurs prospects

Être une bonne adjointe virtuelle, c'est une chose.
Savoir développer sa clientèle, c'en est une autre.

Et ça, ça s'apprend. 💜

Ce que j'aurais aimé savoir avant de me lancer

Je n'avais pas besoin d'avoir tout compris avant de commencer.

Au début, je pensais qu'il fallait avoir **la bonne offre, les bons services, le bon positionnement et savoir exactement où je m'en allais.**

Avec le recul, je réalise que mon entreprise allait évoluer avec moi.

J'ai appris, testé, changé, ajusté... et je continue encore aujourd'hui.

Et c'est correct.

👉 Se lancer ne signifie pas avoir toutes les réponses. Ça signifie accepter de les découvrir en avançant. 💜

Ce qu'un client recherche vraiment chez une adjointe virtuelle

Oui, les compétences techniques sont importantes.

Mais un client recherche surtout quelqu'un sur qui il peut compter.

Quelqu'un qui est :

- ✨ Fiable
- ✨ Autonome
- ✨ Organisée
- ✨ Professionnelle
- ✨ À l'écoute
- ✨ Capable de bien communiquer
- ✨ Soucieuse de comprendre ses besoins

Au fond, un client ne cherche pas seulement quelqu'un pour exécuter des tâches.

Il cherche quelqu'un qui va lui faire gagner du temps, lui simplifier la vie et devenir un véritable allié dans son entreprise.

👉 Ne montre pas seulement ce que tu sais faire.

Montre surtout la différence que tu peux faire pour ton client. 💜



Une erreur que l'on voit souvent chez les nouvelles adjointes virtuelles

Vouloir offrir trop de services dès le départ.

Je comprends pourquoi : on veut être polyvalente, répondre à un maximum de besoins et avoir plus de chances de trouver des clientes.

Mais lorsqu'on offre de tout, on risque surtout de manquer de clarté.

Une cliente doit rapidement comprendre :

- 👉 **Ce que tu fais**
- 👉 **Pour qui tu le fais**
- 👉 **Comment tu peux l'aider**

Tu n'as pas besoin d'offrir 20 services pour être intéressante.

La clarté vaut souvent mieux que la quantité. 💜

Pourquoi avoir des compétences ne suffit pas toujours ?

🎯 **Être compétente ne suffit pas toujours**

Tu peux être excellente dans ton domaine, maîtriser tes outils et offrir un travail de qualité. Pourtant, cela ne garantit pas que les clients vont te trouver. Comme adjointe virtuelle, tu dois aussi apprendre à **te faire connaître et à démontrer ta valeur**.

🚀 **Il faut savoir se vendre**

Être capable de faire le travail est une chose, mais savoir **expliquer clairement ce que tu fais et pourquoi un client aurait besoin de toi** en est une autre. Tu peux avoir toutes les compétences nécessaires, mais si personne ne sait ce que tu peux apporter, il sera difficile de décrocher des contrats.

👉 **Les relations font une différence**

Un client recherche aussi une personne **fiable, autonome, professionnelle et avec qui il est agréable de travailler**. Tes compétences peuvent te permettre d'obtenir une opportunité, mais c'est souvent ta façon de communiquer, ton attitude et la confiance que tu inspires qui permettront de bâtir une relation à long terme.

Conclusion

💜 EN CONCLUSION

Devenir adjointe virtuelle, ce n'est pas seulement apprendre à maîtriser des outils ou offrir de bons services.

C'est aussi apprendre à **se connaître, définir sa valeur, se positionner, se faire connaître, développer sa clientèle et créer des relations de confiance.**

Il est normal de ne pas tout savoir au début. On apprend en avançant, on fait des erreurs, on ajuste notre façon de faire et notre entreprise évolue avec nous.

Tu n'as pas besoin d'être parfaite pour commencer. Tu as simplement besoin d'être prête à apprendre, à évoluer et à croire en ce que tu peux apporter. 💜

Et surtout, n'oublie jamais :

✨ Tes compétences sont importantes... mais c'est la valeur que tu apportes qui fera toute la différence.

Reste à l'affût, la suite arrive! 👁️💜 **La semaine prochaine le thème portera sur la prospection des clients !** ✨

Pour questions, commentaires ou un projet à partager je t'invite à nous écrire au : infoagenceaud@gmail.com

Tu peux également te rendre sur notre site web au : www.agenceaud.ca