

TRIPLEZ VOS TARIFS

5 conseils pour mieux gagner votre vie



Vous lisez cet e-book car vous vous êtes inscrits à la Newsletter de [Contentologue.com](https://www.contentologue.com) et je vous en remercie.

Si ce n'est pas le cas, ça va aussi. Vous êtes d'ailleurs autorisé à diffuser cet e-book, à l'envoyer à votre belle-sœur ou à votre collègue Gisèle, ou encore à le proposer en téléchargement sur votre propre site.

Ce que vous n'avez pas le droit de faire, c'est de le vendre, ou de modifier son contenu. Si vous faites cela, vous serez maudit jusqu'à la 3^{ème} génération. Réfléchissez-y à deux fois.

Cet e-book est destiné à tous les entrepreneurs vivant de leurs écrits et qui souhaiteraient **augmenter leurs tarifs** de façon conséquente. (Si vous cherchiez des recettes de smoothies, vous vous êtes trompé d'e-book).

Comme je blogue principalement pour les rédacteurs web professionnels, les conseils donnés prendront toujours l'exemple du rédacteur web. Mais si vous n'êtes pas rédacteur, le bon sens vous fera adapter ces conseils à votre propre pratique.

Vous trouverez donc ici **5 conseils détaillés** qui vous permettront de booster vos tarifs. Si vous mettez en application ces recommandations, vous pourrez revaloriser vos efforts et vous permettre d'afficher des prix bien plus hauts pour vos prestations.

Je ne peux bien-entendu garantir que vous allez gagner 3 fois plus.

Mais bien gagner sa vie et faire payer ses clients à la hauteur de votre travail nécessite un fonctionnement qui participe d'une spirale positive, dans laquelle je me propose de vous faire rentrer.

Vous êtes prêts à faire raquer 3 fois plus à vos clients? Gnihihhi! C'est parti!



CONSEIL N°1

Choisissez votre camp

Vous allez commencer par arrêter de vous plaindre des plateformes et des rédacteurs malgaches.

Sérieusement mes petits poulets! On dirait les boulangers qui hurlent contre le pain industriel, les chauffeurs de taxi contre les chauffeurs privés...Vous n'en n'êtes pas là, rassurez-moi!

Non, mais je sais. C'est dur. Les clients vous prennent pour leur vache à lait personnelle et vous avez la sensation que rien ne peut concurrencer ces tarifs du Tiers-Monde.

Mais réfléchissez un instant.

Prenons l'exemple d'un client lambda. Tellement lambda qu'il s'appelle Michel, pourquoi pas.

Michel a besoin d'une table. Une table pas chère, fonctionnelle, à peu près solide.

Là, on se dit, Michel va se rendre dans la célèbre enseigne suédoise.

Mais non.

Michel se rend chez "Hubert Lenormand, menuisier".

Hubert Lenormand fabrique de magnifiques meubles sur mesure, passe des heures à ciseler, marquer et peaufiner du noyer et du chêne.

Sur ce, Michel débarque: "Je voudrais une grosse table. Mon budget est de 100 €"

Là, croyez-moi, Hubert Lenormand se saisit d'un rabot de 4 kilos et le balance à travers la tête de Michel!

Mais vous, petits rédacteurs chéris.

Oui vous.

Quand on vient vous demander de rédiger la présentation d'un site à 5 centimes le mot, vous acceptez.

La question que l'on est en mesure de se poser est: "Avez-vous du sang suédois?"

Plus sérieusement: Quel type de rédacteur pensez-vous être? Celui qui peut passer des heures à traiter un texte, faire des recherches et pondre la meilleure page de présentation qui soit?

Ou êtes-vous plutôt du type "J'aime pas me prendre la tête et je n'ai pas des masses de talent pour la rédaction?"

Parce que c'est possible aussi, simplement, dans ce cas, il ne faut pas être seul. Il faut lancer une industrie l'orsqu'on veut pratiquer ce genre de commande, à ce genre de tarifs.

Et ça, les Malgaches l'ont bien compris.

Mais poursuivons avec notre métaphore mobilière.

Hubert Lenormand rencontre-t-il des problèmes à trouver une clientèle?

Non. Hubert sait que de nombreuses personnes préfèrent un meuble de qualité, qui dure, robuste et dont on peut être fier.

Il a un ami, Gérard Rapiat. Lui aussi est menuisier.

Seulement, il passe son temps à râler contre la concurrence déloyale des meubles en kit.

Hubert Lenormand pense souvent de son ami Gérard qu'il passe bien plus de temps à râler qu'à améliorer sa technique. Gérard est moins bon, et c'est pour cela qu'il pratique ces tarifs. Non à cause de la concurrence. Mais Hubert, au-delà de son air bourru est un homme délicat et se garde bien de le lui dire.

Moi, je ne prend pas de pincettes et je vous le dis tout net: devenez bon. Cela ne signifie pas "devenez naturellement doué", mais "Passez du temps à améliorer votre expertise". Vous pourrez tripler vos tarifs.

Choisissez votre camp: êtes-vous un rédacteur qui écrit des textes à peu près bons, grammaticalement corrects, mais pas vraiment vendeurs?

Ou un artisan exigeant qui maîtrise sa science et son art?

Si vous choisissez de faire partie du 2ème camp, félicitations et bienvenue parmi les rédacteurs professionnels.

Lisez de bons conseils et vous apprendrez à devenir cet expert qui soigne sa prose et se paie de belles vacances.

CONSEIL N°2

Passez pour un pro

Continuons nos pérégrinations mentales.

Nous arrivons dans une contrée sympathique: une ruelle piétonne bordée de petits restaurants. Un délicieux fumet de plat longuement mijoté parvient à vos narines.

Il semble provenir de "La table de Simone", une ravissante auberge, pourvue de guéridons éclairés à la chandelle. Un tableau rédigé à la main, d'une écriture ronde et déliée indique:

Aujourd'hui

~

Mousseline de pomme de terre ratte fumée au haddock

~

Turbot sauvage rôti à l'ail rose de Lautrec et pignons de pin

Jeunes pousses d'épinard sautées à cru

~

89€

A côté, aucune odeur. L'enseigne "Le pichet" aux lettres néons qui crépitent, fait un peu routier.

Sur chaque table en formica, un menu plastifié un peu cracra propose:

Brandade de Morue

+

Turbot épinard

12€

TRIPLEZ VOS TARIFS | www.contentologue.com

Malgré les apparences, ces deux menus sont composés exactement de la même chose. Il est même possible que la brandade du 2^{ème} restaurant ait meilleur goût.

Pourtant, vous n'y pouvez rien, le premier menu vous semble valoir plus cher et le prix est à la mesure de la présentation.

Si vous souhaitez augmenter vos tarifs, il faut paraître pro et pour cela inspirez-vous du menu 1:

1) Pratiquez des tarifs hauts. Eh oui. "C'est cher donc c'est bien" demeure un réflexe très ancré psychologiquement.

2) Présentez bien. Utilisez une belle typographie, un beau design (pas forcément élaboré, cela peut être minimaliste), une belle photo de vous, prise par un photographe pro. Soyez honnête avec vous-même: vous n'y connaissez rien en design? Adressez-vous à un pro ou bien, achetez un beau template Wordpress.

3) Utilisez un jargon professionnel à bon escient, mêlé de mots connus.

Veillez à ne pas exagérer, cela doit sembler accessible. Les gens adorent avoir l'impression de faire partie d'une caste de privilégiés, mais détestent se sentir débiles.

On ne dira donc pas *Scophthalmus maximus* mais simplement Turbot.

4) Mettez des émotions dans vos présentation de produit. Les émotions peuvent être provoquées par les associations ou encore la narration épique.

Associations:

Mousseline. Si ce mot vous parle plus que purée (qui fait plutôt penser à "purée de la cantine"), c'est à cause de la purée mousseline. Souvenirs, souvenirs... Mousseline, c'est aussi du tissu vaporeux, délicat et léger. Une purée romantique en somme.

Sauvage. Le turbot a carrément jumpé de la mer dans votre assiette, en mode fraîcheur extrême.

Jeunes. Les pousses d'épinards sont jeunes, belles, sans aucune ride.

Rôti. Le Turbot, il est pas cuit. Il est rôti. Rôti comme "grillé, feu de bois, campagne, graisse, chaleur, terroir, enveloppé, tourné, doré, bronzé" C'est terroir.

L'ail rose de Lautrec. Tout le monde connaît l'ail. Mais lorsque l'ail est rose comme un coucher de soleil, et qu'il semble provenir d'un village ancien nommé Lautrec, ça dépote, mon pote.

Narration épique:

Fumée au Haddock. On se croirait dans un épisode de Tintin! Vous le voyez le paquebot qui fume? Le capitaine bourré qui hurle "Tonnerre de mille sabords"? Cette mousseline c'est carrément l'aventure!

Sautées à cru: Là, c'est un peu sexuel. L'association entre jeunes pousses et sautées à cru...Surtout que cela fait penser à "monter à cru" comme cette image kitsch des films érotiques des 70's, la femme nue, chevelure au vent, galopant follement sur son cheval.

Turbot: Honnêtement, si ce poisson ne portait pas ce nom, je ne pense pas qu'on le cuisinerait autant. Il est moche. Hyper moche. Mais Turbot, ça fait un peu vrrroum vrrroum.

Pour vendre votre service de rédaction web, vous pourrez utiliser des associations comme la danse, la musique, la sensualité, le glamour pourquoi pas:

Ce que je fais pour vous?

Je passe la nuit à rédiger vos articles de blog.

Dans une prose rythmée et fluide qui prend l'accent de votre marque.

Pour attirer le client? Une Newsletter irrésistible.

Elle incite au clic et se démarque. L'air de rien, elle vend son truc: l'argent coule à flot.

Et vous, pendant ce temps, vous prenez des cours de Tango.



CONSEIL N°3

Chassez le trésor

Je déteste être obligée de travailler, et pourtant, je travaille tout le temps.

C'est parce qu'il n'y a pas d'autre mot qui existe pour décrire la manière dont je vis: je n'ai pas vraiment besoin de vacances.

Ce que j'aime, et qui me permet non seulement de gagner de l'argent mais de savourer ma vie à chaque instant, c'est que je me passionne.

Mon secret, c'est que j'ai toujours la sensation d'un trésor à découvrir. Derrière chaque chose que j'apprends, un nouveau secret se dévoile. Une nouvelle facette de l'existence apparaît. Tout est comme un jeu.

Lorsque j'écris, je me dis: "Essaie d'exprimer ce que tu veux dire de la manière la plus rythmée qui soit."
C'est comme une danse.

Quand je lis un livre, je cherche le secret. Le trésor.

L'El-dorado est un lieu que l'on doit toujours chercher, mais jamais trouver.

Et chaque fois que je touche de l'argent, je suis comme le pirate qui trouve une pièce d'or sur le sol:
"Haha!! C'est par là! Je le savais!"

Beaucoup d'entre nous (humains), sommes prisonniers de la vision morose que nos parents et la société nous ont forcé à adopter.

Regardez ces expressions que vous avez tous entendus au cours de votre éducation:

"On n'a rien sans rien"

"C'est bien joli de rêver, mais..."

"Dans la vie on fait pas tout ce qu'on veut"

"On ne peut pas passer sa vie à s'amuser"

En réalité c'est tout le contraire:

- ➔ On peut tout avoir à partir de rien, il faut se documenter, chercher, apprendre, et tout arrive. D'autre part, les efforts à fournir pour obtenir quelque chose dépendent énormément de votre intuition. Si vous suivez votre instinct, votre "petite voix", vous pourriez sauver bien des heures de labeur inutile.

- ➔ C'est génial de rêver, c'est un moteur. Les personnes qui ont réussi le disent souvent: Il faut se permettre de se fixer son rêve comme objectif.
- ➔ Dans la vie, on fait tout ce qu'on veut. On ne peut certes pas contrôler le résultat de nos actions, et on devra certainement assumer la répercussion de certaines erreurs. Mais nos erreurs comme nos réussites sont des expériences.
- ➔ On peut tout à fait passer sa vie à s'amuser. Certaines personnes ne souhaiteront peut-être pas que vous le fassiez, mais vous en avez le droit.
Dans ce monde, il y a ceux qui passent leur vie dans des pays en guerre, d'autres qui ont faim, d'autres qui meurent d'infarctus à force de subir la pression. Vos parents se sont sacrifiés (ils le clament un peu trop parfois...). C'est bien triste. Et notre société, en bonne traditionaliste judéo-chrétienne, valorise le sacrifice. "Mange, il y en a d'autres qui n'ont pas autant à manger".

Des siècles de culpabilité auxquels je fiche un bon coup de pied.

Parfois, quand je pars faire de beaux voyages ou que je m'achète du champagne, que je me paie de belles chaussures, certains me disent "Tu ne t'embêtes pas!"

Non je ne m'embête pas. Je vais mourir un jour et je suis venue sur cette Terre pour moi-même. Je ne nuis à personne et je suis heureuse. Pourquoi devrais-je m'embêter?

Voilà la façon dont je considère ma vie et qui me permet d'accepter sans culpabilité que l'argent vienne à moi.

Quand j'ai besoin d'argent, je vais vers l'argent. Je ne suis pas obnubilée par l'argent et quand j'en ai suffisamment, je suis satisfaite et je me réjouis.

Alors, allez vers l'argent quand vous en avez besoin, comme vous allez à la mer quand vous avez envie de vous baigner, comme vous dormez quand vous êtes fatigués, comme vous allez rendre visite à des amis quand vous vous sentez d'humeur à bavarder.

Vous voulez gagner trois fois plus d'argent? Allez trois fois plus vers l'argent.

Considérez l'argent comme un trésor et cherchez le moyen de le trouver, comme un jeu.

Rappelez-vous les chasses aux oeufs, les chasses au trésor. On criait: "Partez!" Et là, vous mettiez toutes vos ressources au service de remplir votre petit panier. Vous souleviez toutes les pierres, regardiez derrière chaque arbre! Où est passé ce petit chasseur de trésor que vous étiez?

Plein de raisons ont fait que vous avez arrêté de vous permettre cela.

Autorisez-le vous à nouveau:

"Prêt, feu, partez!"



CONSEIL N°4

Fréquentez l'argent

J'ai grandi avec ma mère, dans un milieu très modeste. On mangeait pas mal de pâtes et à la fin du mois, il n'était pas rare que l'on compte les pièces du pot à centimes. Je n'ai jamais eu la sensation de manquer, mais je ne connaissais pas le sentiment: "être riche".

Un jour, j'avais 18 ans, et avec une amie, on décide de monter une arnaque à la carte de crédit (qui n'a pas du tout marché). On avait su par hasard que le grand hôtel 4* de notre ville et son restaurant gastronomique passaient encore la carte dans une machine à l'ancienne, avec signature.

On se dit donc qu'on va se payer une nuit dans une suite et manger les plats les plus chers. Je ferais opposition sur ma carte le vendredi soir, le temps que l'opposition se mette en place (à l'époque, il fallait 48h), on pourrait dépenser tout ce qu'on voudrait et faire croire au vol. Oh les vilaines! (Mais pas très malignes).

Néanmoins, on va au restaurant, et on se fait servir les plats les plus chers, on se fait conseiller sur une bouteille de vin, je me souviens encore du prix: 800 francs.

On prend une suite.

On se fait couler un méga bain avec des bulles. Le matin, petit déj au lit. La totale.

Mais au moment de payer la note, la machine n'était plus à signature, mais à code, cela faisait 1 semaine qu'ils l'avaient. Quelle mouise!

Résultat: 5000 francs en une soirée et un gros découvert sur mon compte.

Il a fallu se dépatouiller pour rembourser tout ça en travaillant. Mais le peu de problème que cela nous avait posé à l'époque comparé à l'apport reçu ce jour-là au niveau psychologique est incomparable.

Car pendant une soirée, une nuit et une matinée, j'avais été riche.

Il y a une vie avant et après avoir bu une bouteille de vin cachetée, à 800 francs. Il y a une vie avant et après s'être fait servir un petit-déjeuner complet au lit par un groom en tenue.

Avant, j'ignorais ce que l'argent pouvait me procurer. Je le mentalisais, je l'envisageais, je le rêvais, mais je n'avais pas vécu l'expérience.

Alors, si vous n'avez jamais eu beaucoup d'argent et que vous êtes enfermé dans un niveau de vie médiocre ou même petit bourgeois depuis toujours, utilisez vos économies pour vous payer une nuit, une journée, un week-end dans un palace, louer une limousine, ou encore acheter un tailleur sur-mesure. En tous cas, tout ce qui représentera pour vous le summum du luxe.

Vous pourriez bien-entendu utiliser tout cet argent pour vous payer 2 semaines à l'île d'Oléron. C'est sympa, l'île d'Oléron. J'aime aussi beaucoup. Mais ça ne vous apprendra rien et 2 semaines passent presque aussi vite que 2 jours dans une vie.

Quand le cerveau et le corps ont vécu une expérience, votre vie est changée pour toujours.

Faites comme Charlie Bucket. Dépensez les 5\$ que vous trouvez dans le caniveau pour vous acheter une tablette de chocolat Wonka fondant à la guimauve et gagnez le ticket doré. La possibilité de changer toute votre vision du monde.

La connaissance empirique est un puissant moteur.

D'autre part, **observez des personnes riches vivre**. Pour que votre cerveau s'imprègne de la connaissance de ce que peut être la richesse.

Car si votre cerveau ne connaît pas le bénéfice qu'il peut obtenir en gagnant de l'argent, votre motivation à en gagner n'existera pas.

Il existe toujours le rêve flou d'être "plus heureux". Mais ce rêve ne correspond pas à l'argent. Il correspond à un sentiment de liberté.

Il faut donner à votre cerveau l'exemple concret de ce qu'il pourra réellement obtenir.

Si je vous disais aujourd'hui, tape très fort du pied par terre et tu pourras voler. Vous ne me croiriez pas.

Mais si je tapais du pied devant vous et que je me mettais à voler, combien de temps attendriez-vous avant de taper vous-même du pied par terre?

Observez des gens riches au théâtre, à l'opéra, dans un café chic ou un restaurant gastronomique, dans les meetings, les grands festivals, les grands coiffeurs, les beaux quartiers. Observez-les.

Si vous enviez ou admirez particulièrement quelque chose que possède matériellement une personne riche, demandez-vous combien elle l'a payée.

Cela va indiquer à votre inconscient: "Voilà ce que tu peux avoir si tu gagnes telle somme."

Tim Ferris, dans *La Semaine de 4h* dit que ce qui est important, ce n'est pas de posséder 1 million, mais de pouvoir vous payer la vie que vous voulez.

Voyez la vie que vous voulez, comptez combien vous avez besoin chaque mois pour vous la payer. Voilà la somme dont vous avez besoin.

Essayez de fréquenter des personnes riches ou plus riches que vous. Cela ne signifie pas que vous deviez envoyer bouler votre meilleure amie Ghislaine qui touche le RSA, mais que votre entourage soit aussi composé de personnes qui vous tirent vers le haut.

Notre capacité de mimétisme en tant qu'être humain est très développée. On a tendance à vouloir copier les personnes qui nous entourent.

Je n'aime fréquenter que des personnes drôles, bienveillantes, aventurières et qui ont des ressources pour s'en sortir. J'ai aussi quelques amis très riches qui m'enseignent (sans rien me dire, juste en me permettant de les observer au final) comment vivre et évoluer dans ce monde avec de hautes exigences pécuniaires.



CONSEIL N°5

Prospectez le bon filon

Si la ruée vers l'or fut le début de la fortune pour un grand nombre de prospecteurs, pour d'autres ce fut une véritable catastrophe financière.

Les colons alléchés par les rumeurs de galets d'or jonchant les rivières et les légendes bâties sur les fortunes amassées en trois coups de pioches, affluèrent du monde entier pour se tailler la part du magot.

Mais les terres du général Sutter avaient été vidées depuis longtemps et il fallait à présent être sûr de son coup en ouvrant sa mine.

Sur 20 chercheurs désormais, un seul gagnait sa vie avec l'or.

En tant que rédacteur web qui cherche à tripler ses tarifs, vous feriez mieux de prendre exemple sur le prospecteur qui, au lieu d'aller là où tout le monde a déjà creusé pour voir s'il ne resterait pas quelques grains d'or, devrait chercher quelque chose à vendre à ceux devenus nouvellement richissimes. (Les parvenus dépensent beaucoup.)

Voici donc 3 leçons à retenir de ces métaphores aurifères:

- 1) Ne gaspillez pas votre temps à prospecter les entrepreneurs pauvres ou radins. Ce sont des filons à sec. **Prenez le temps de chercher les clients à gros budgets**, ou les ambitieux généreux.
- 2) Prospectez les start-up qui viennent de lever des fonds. Ils sont tout fufous, ils y croient à fond, leur succès tout frais les grise à mort, c'est la fête! Lisez la presse économique...
- 3) Le ruisseau s'assèche? Les entrepreneurs de start-up redescendent sur terre et coupent les vivres? Le client généreux s'est découvert radin en visitant Madagascar? Pouf, vous prospectez ailleurs.

Faites de la veille. Restez connecté à votre thématique et regardez-la évoluer. Vous avez sans cesse de nouvelles choses à apprendre et les entreprises ont toujours de nouveaux besoins.

Quand un nouveau besoin, une nouvelle tendance se fera connaître, vous ferez partie des personnes à la page sur la question. Il n'est pas très difficile de se vendre quand un client a un besoin.

Par exemple, à l'heure qu'il est, tout le monde ne parle que de Big Data. Sauriez-vous communiquer à ce sujet? Si oui, vous n'aurez aucun mal à trouver des entreprises avides de vendre leurs logiciels ou leurs services et qui ont besoin de faire de l'e-mailing ou des articles dessus.

~~~~~

J'espère que vous avez pris du plaisir à lire ce livre et que vous avez appris des choses!

Ecrivez-moi à [sophie@contentologue.com](mailto:sophie@contentologue.com) pour me dire ce que vous avez pensé de cette lecture. Je serais ravie d'en parler avec vous.

Si vous avez apprécié cet e-book, [Twittez-le en cliquant ici.](#)

A bientôt sur [www.contentologue.com](http://www.contentologue.com)!

Sophie Gauthier