

Checklist : Lancer votre activité secondaire pour générer un complément de revenu

1. Identification et validation de l'idée

- Lister vos compétences et expertises valorisables
- Identifier un besoin ou un problème que vous pouvez résoudre
- Analyser la concurrence et les tarifs pratiqués sur le marché
- Définir votre cible client idéale
- Valider la viabilité de l'idée par un test rapide (sondage ou premier client)

2. Cadre légal et administratif

- Choisir le statut juridique adapté (ex: auto-entrepreneur en France)
- Effectuer les démarches d'immatriculation
- Ouvrir un compte bancaire dédié à votre activité
- Se renseigner sur les obligations fiscales et sociales
- Vérifier si une assurance responsabilité civile professionnelle est nécessaire

3. Mise en place de l'offre

- Définir vos tarifs (taux horaire ou forfait par prestation)
- Créer un portfolio ou une page de présentation simple
- Préparer un modèle de devis et de facture
- Choisir les outils de travail indispensables (logiciels, matériel, plateforme)
- Établir un processus de paiement sécurisé

4. Stratégie de lancement et acquisition

- Informer votre réseau proche de votre nouvelle activité
- Créer un profil professionnel sur les plateformes spécialisées (Freelance, services)
- Optimiser votre présence sur les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, etc.)
- Définir un objectif de temps hebdomadaire à consacrer à l'activité
- Solliciter vos premiers avis clients pour renforcer votre crédibilité

5. Gestion et optimisation

- Tenir un tableau de suivi des revenus et des dépenses
- Réserver du temps chaque semaine pour la prospection
- Récolter les retours clients pour améliorer vos services
- Réévaluer vos tarifs après les 3 premiers mois d'activité
- Automatiser les tâches répétitives pour gagner en efficacité