

**TESTÉ
APPROUVÉ
ADOPTÉ**



42 jours pour devenir indépendant



La Bible du VTC

42 jours pour devenir indépendant !

Si vous lisez cet ouvrage c'est certainement que **tout ne va pas comme vous voulez** dans votre business. Peut-être êtes-vous dans une **période de doute** quant à la pérennité de votre entreprise. Où alors vous êtes sans doute frustré de passer autant de temps à tenter de générer du chiffre d'affaires mais **sans succès**. Où peut-être encore que vous ne comprenez pas pourquoi tout paraît **si facile pour certains** alors que pour vous, la réussite n'est pas là malgré les formations que vous avez suivi???

Laissez-moi deviner ce que vous pensez inconsciemment (ou pas). J'ai encore donné mon e-mail pour télécharger un guide à la con qui va me faire perdre plus de temps qu'autre chose...Je me trompe ?!

Je vous comprends tout à fait car je réagis souvent comme ça et à juste titre d'ailleurs.

Mais cette fois, peut être que **ça va changer**. Comme vous avez pu le constater si vous me suivez sur Uberzone.fr, je ne travaille pas au petit bonheur la chance. **J'analyse tout, je teste tout et j'agis en conséquence**. Le chiffre **42** dans le titre n'est pas anodin. C'est le nombre de jour moyen qu'il faut pour obtenir des résultats probants qui seront valables dans le temps.

Si vous vous demandez encore pourquoi vous n'obtenez pas les résultats que vous pensez mériter, **lisez la suite et vous ne serez pas déçu**.

Si, en revanche, vous êtes du genre à croire qu'on peut gagner 10 000€ par mois avec une application alors ne lisez pas plus loin et désinscrivez-vous de ma liste tout de suite ! Ou, si encore, vous recherchez THE SECRET METHOD pour gagner plein de fric facilement, sur le dos de pauvres clients naïfs, en quelques jours seulement, arrêtez de lire aussi.

Ce dont je vais vous parler dans cet ouvrage est **le fruit de nombreuses années de travail acharné** (quand je pense qu'il y en a qui se gavent en travaillant 2h par jour, quel idiot je suis). Vous allez donc découvrir comment mettre en place des actions précises pour augmenter votre nombre de clients indépendants petit à petit jusqu'à améliorer vos résultats et surtout éviter ces fameuses commissions que vous prennent les sociétés de mise en relation et tout ça en 42 jours .

Et vous allez être ravi de voir que lorsqu'on sait ou on veut aller et comment y arriver, **ce n'est pas vraiment compliqué d'atteindre de très bons résultats!**

Nous allons donc parler de satisfactions, appel d'offres, captivité etc. Rassurez-vous, on va aussi être un peu plus cool et parler Twitter, ou encore référencement naturel et réseau sociaux.

Vous êtes toujours là ?!

Je vous parle de moi, vite fait ? (Lecture facultative)

Ok, allons-y, j'adore parler de moi, pas vous ?

Je suis entrepreneur depuis 2 ans maintenant. Je vis vraiment de mes business depuis 2012. Avant cela, j'ai pris un sac à dos et je suis parti en Australie afin de développer mes compétences via une expérience étrangère et c'est là où j'ai découvert le métier de chauffeur privé.

En rentrant en France j'ai travaillé pour une société de transport de maître, j'effectuai 55h pour 1400€ par mois. Un travail passionnant mais difficile. Il m'a permis de régler mon cerveau sur la touche indépendance.

J'ai donc étudié le marché du transport pendant 2 ans !

Bref, je me suis d'abord intéressé à la société Uber qui à l'époque n'était pas encore très développée en France. Assez logiquement je me suis intéressé à d'autres sociétés tels que Transdev ou encore Chabbé !

Avec une étude de marché poussée et un brin de confiance en soi, j'ai pu obtenir 50.000€ d'investissement en apportant mes fonds propres de seulement 2.500€.

Je vous décrirai les méthodes que j'ai mises en place afin d'obtenir 12 accords de prêt auprès de 12 banques par la suite.

On me dit curieux et perfectionniste, ce n'est pas faux !!

Ah oui je déteste le copywriting et je n'aime pas écrire non plus. Je n'ai pas rédigé cet ouvrage, je l'ai dicté et fait transcrire. Oula d'ailleurs j'ai déjà sûrement déjà dépassé le quota de «JE» autorisé...!

Allez, pour le fun... JE suis passionné par l'automobile et la stratégie de développement !
D'où viennent les clients, qu'ont-ils apprécié, combien sont revenus, combien de réservations ai-je eu sur mon site, ou encore combien d'euros m'a apporté mon dernier client.

Ce sont autant d'informations qui m'éclatent et **qui feront votre réussite.**

Pourquoi ? Parce que c'est seulement lorsque je suis en possession de ces infos que je peux laisser parler ma super créativité pour mettre en place des stratégies marketing adaptées et efficaces.

Allez, c'est parti !

Qu'attendez-vous de votre société de transport ?

La plupart des entrepreneurs que j'ai rencontrés sont tous d'accord sur le fait qu'ils veulent **un maximum de clients privés**. Les clients privés qui génèrent des dizaines voire des centaines de milliers d'euros par mois sans **commissions** les font rêver mais pourquoi ?

Lorsque vous demandez à ces entrepreneurs quel est le principal problème de leur activité, ils vous répondent presque tous, « **Je travaille avec Uber mais c'est trop cher, je n'ai pas assez de clients privés et je n'ai pas les moyens d'en obtenir plus.** »!

Voilà une question que peu de gens se posent, comment allez-vous trouver de ces clients ? Tant que vous n'aurez pas la réponse à cette question, il vous sera très difficile de gagner votre vie dans ce domaine du transport.

Pourquoi ? Parce que les stratégies à mettre en place varient considérablement en fonction de vos objectifs.

Demandez-vous donc quels sont vos objectifs. *Dans 1 an, 3 ans et 5 ans.*

Notez ces objectifs et conservez-les bien précieusement. **Soyez ambitieux.**

Voici une liste d'objectifs qui pourra aiguiller votre réflexion.

Souhaitez-vous:

✓! **Mise à disposition ou réservation immédiate ?** Que ce soit pour vendre vos services, faire la promotion de votre valeur ajoutée, il est important de savoir quel type de transport nous allons proposer. De la mise à disposition pour des familles de touristes ou plutôt des contrats pour des véhicules disponible uniquement la nuit pour les sorties de boîtes de nuits et bar.

✓! **Avoir une clientèle étudiante ou d'affaires ?** Cibler sa clientèle !, vous ne pouvez pas vous lancer de le domaine du transport et vous dire « mes clients seront un peu de tout », vous n'êtes pas Uber. Il faut investir dans votre société en conséquence. Une société de « développement de clientèle affaire » va privilégier les véhicules haut de gammes tels que des Mercedes classe S ou encore Bmw série 6, tandis que pour les étudiants pour partir sur de l'entrée de gamme tel qu'un Kia optima ou une Renault Laguna.

✓! **Vendre votre propre service personnalisé ?** Dans le cas de la vente de votre propre service personnalisé, la première chose à faire est de connaître vos taux de conversion, c'est-à-dire que vous devez savoir combien de personnes achètent votre service pour 100 visiteurs sur votre site internet ! Si un chiffre est suffisamment important là vous devrez vous démarquer en apportant une valeur ajoutée !

✓! **Forfait ou Prix kilométrique ?** Au même titre que le service personnalisé, il faut faire un choix ! Préférez-vous proposer des forfait de type aéroport, Paris intramuros ou encore parc d'attraction ou plutôt définir un prix de kilométrique qui varient en fonction du trafic et des horaires.

Le prix de vente kilométrique peut être très rémunérateur mais faites attention aux mauvaises surprises vécues par les clients, cela provoquerait une perte de fidélisation.

✓! **Vendre des abonnements ?** Cette méthode s'apparente à la vente de services mensualisé. Encore une fois, toute l'astuce consistera à connaître vos taux de conversion afin de définir une stratégie commercial. Cette méthode permettra de fidéliser vos clients, cela va amortir le prix des courses et donc ils vont revenir.

Je parle beaucoup de taux de conversion (trafic de votre site de réservation) mais, ne vous inquiétez pas, je vous expliquerai plus tard comment les connaître et les optimiser afin d'atteindre vos objectifs.

Les problèmes que 93% des VTC rencontrent menant à la faillite en 3 ans

Vous obtenez certainement énormément de clients grâce aux applications mais les commissions et les charges vous étouffent. Vous êtes donc sans cesse à la recherche de nouvelles méthodes pour développer votre clientèle ou encore optimiser gains mais rien n'y fait, **vos revenus ne décollent pas et vos revenus non plus**.

Parfois, une méthode fonctionne mieux qu'une autre et vous êtes persuadé d'avoir trouvé la perle mais au final, vous ne parvenez pas à **stabiliser** votre clientèle et vos revenus.

Depuis 2 ans que je travaille sur cette étude de marché j'ai fait beaucoup d'erreurs et j'ai rencontré des dizaines d'entrepreneurs dans le même cas que moi. Parmi tous les problèmes que moi et mes confrères avons rencontrés, voici ceux qui reviennent le plus souvent et sont les plus bloquants.

❖ **Manque de connaissance** En effet, la plupart des VTC ne connaît pas le métier du transport. Ils se disent qu'avec une simple formation et l'application Uber, cela suffira à apporter des courses. Pour trouver des clients, la plupart répondront « je ferai du Uber » pour commencer puis je développerai ma clientèle ...

Uber présente de nombreux avantages, il serait judicieux que cette application soit utilisée afin de compléter les périodes de vides.

❖ **Création de société en 15 minutes** Ne connaissant pas le domaine du transport, les VTC en majorité commencent en auto-entrepreneur. Ce régime est facile à ouvrir, n'engage que très peu de frais et de plus est très facile à fermer. Effectivement Uber propose même une ouverture d'auto-entreprise sur leur site en moins de 15mn.

Il ne faut pas oublier que lors d'une ouverture d'auto-entreprise, vous devez **25% de votre bénéfice au RSI et 14% sur le Chiffre d'affaires**

❖ **Contrainte de temps et plafond** En effet, travaillant seul à son compte, il est très difficile d'avoir du temps afin de démarcher des sociétés ou des clients privés, c'est pour cela que la plupart des sociétés de VTC sont dépendantes des entreprises de mises en relation qui leur ponctionnent 20% de leur chiffre et ont une forte emprise sur eux.

Travaillant seul, en terme de sécurité, un VTC ne peut pas enchaîner 15h de travail 7 jours sur 7, cela est compliqué psychologiquement. De plus, comme la plupart commencent en auto-entrepreneur, ils sont limités à 32 900€ par an, un régime en aucun cas adapté à ce type de métier.

❖ **Le piège des LDD** Etape suivante, la location longue durée, **le piège ultime que font 93% des sociétés de VTC** et qui les mèneront à la faillite.

La contrainte pour ce type de sociétés est l'obligation d'avoir une berline de plus de 120 chevaux. Une grande partie des VTC se dirigent vers des allemandes, Mercedes ou BMW. Le prix minimum pour une voiture de ce calibre avec siège en cuir et boîte automatique est de 45 000€. Il est compliqué de trouver une banque qui acceptera un crédit de ce montant sans apport à un auto-entrepreneur n'ayant aucun diplôme, ni d'expérience dans le domaine du transport.

Aucune société de location avec option d'achat (LOA) n'accepte de s'engager avec une société ou entreprise individuelle n'ayant pas au moins deux années d'exercice sauf Capital Lease mais pour cela il faut un apport conséquent de départ. La seule solution pour ce type de société est d'avoir 45 000€ de fonds propres ou la location longue durée.

Une location longue durée coûte en moyenne 1300€ par mois HT pour 5.000 km. C'est cher et vous êtes limité lors de vos km. De plus il faut donner une caution conséquente que ces sociétés de location longue durée vont essayer de conserver.

Pour ma société j'ai réussi à convaincre les banques grâce à mon étude de marché, cela m'a permis avec une méthode élaboré que je vous détaillerai pas à pas, d'obtenir un crédit-bail de 90€ par mois ! **Vous avez bien lu 90€ par mois de crédit-bail pour une Peugeot 508 hybride de 2014!**

Je perds 30 clients potentiels par jour à cause de ma dépendance !

Votre business dépend uniquement de sociétés de mise en relation car vous ne savez pas comment trouver des clients mais :

Le problème ? Ça ne marche qu'un temps. Au bout d'un moment tout le monde fait la même chose. Du coup, le taux d'attente augmente et les petites courses également. Les sociétés vous négligent car ils ont suffisamment de chauffeurs pour vous renvoyer sans scrupules, un système dictatorial de notation est mis à disposition et peut vous désactiver votre compte du jour au lendemain. Allez dire au RSI que je ne peux pas payer car je ne travaille plus pour Uber et on verra comment ils vous répondront. Votre société va s'essouffler et vous allez terminer par travailler pour une autre société de VTC...

Etre une girouette ! Contrairement à ce qu'on pourrait croire cette erreur n'est pas appliquée que par les débutants. Elle consiste à travailler avec Uber pendant 12 heures par jour, sans rien **mesurer**. Les entrepreneurs qui font cette erreur sont en général à la recherche de chiffre d'affaires et ne prennent pas le temps de faire les choses correctement pour développer leur clientèle.

Si vous procédez ainsi, **arrêtez tout de suite !** Ces méthodes qui vous promettent monts et merveilles vous font perdre beaucoup de temps et d'argent et peuvent nuire à votre santé.

Si vous vous retrouvez dans l'un des cas de figures cités précédemment, pas de panique !
Nous sommes tous passé par là et il n'est pas trop tard pour rectifier le tir. Nous sommes là
pour vous rediriger vers un meilleur chemin.

Comment vous assurer une clientèle privée et des revenus réguliers

Maintenant que nous avons passé en revue les principales erreurs faites par de nombreux entrepreneurs, voyons comment procéder pour vous assurer des revenus réguliers en augmentant votre clientèle privée.

Je vais me répéter mais la première étape consiste à **définir des objectifs précis!**

- **Quel est l'objectif principal de votre société** (transport direct, Mise à disposition, transport de groupes etc.) ?

- **Quel est son objectif secondaire ?** (vente additionnelle, publicité captive, inscription à votre blog de société etc.)

- **Combien de chiffre d'affaires** souhaitez-vous réaliser chaque mois ?

- **Comment allez-vous y parvenir** (comment faites-vous rentrer de l'argent dans votre entreprise ?)

- **Quels sont les taux de conversion de votre site ?** Nombre de lecteurs qui s'inscrivent à votre blog, toute les grandes sociétés ont un blog ! Le pourcentage de gens qui réservent une course lorsqu'ils viennent sur un site, combien de temps restent-ils, votre site est-il suffisamment clair ?

- **Quels taux de conversion** souhaitez-vous obtenir ?

- **De combien de réservations uniques** avez-vous besoin chaque mois/semaine/jour pour atteindre vos objectifs ?

- **Quel est votre cible ?** (Particulier, ados, adultes, seniors, petite entreprise, pme, affaires, touristes etc.)

- **Combien de temps pouvez-vous consacrer chaque jour/semaine/mois à vos actions?**

Lorsque vous aurez déterminé vos objectifs, il faudra mettre en place **un plan d'action détaillé**. Je vous conseille de créer un plan d'action à effectuer par jour/semaine/mois. Pensez également à mettre des délais à coté de chaque tâche. Lorsque ce sera fait il faudra prévoir une date de commencement de vos actions et vous y tenir, sans flancher, **pendant 30 jours**.

Mais avant toute chose, je vous conseille d'utiliser une méthode de développement afin de lister toutes les actions que vous avez déjà mises en place. L'objectif est d'avoir une vision précise de la manière dont vous avez travaillé jusqu'ici. Pour chaque action, indiquez le temps que vous y avez consacré par jour et par semaine, est-ce que vous effectuez encore ces actions ou pas et enfin quels sont les impacts que vous avez noté en terme de trafic et de chiffre d'affaires.

Voici un outil indispensable afin d'établir un plan d'action

Le temps

En effet **le temps** est l'outil indispensable pour vous développer. Il va vous falloir du temps pour trouver vos clients ! Le temps c'est de l'argent alors pourquoi en perdre en conduisant alors que **vous pouvez automatiser votre société**.

Comment automatiser votre société ?

Pour cela nous allons vous demander un petit sacrifice pendant 2 mois. Trouver 2 autoentrepreneurs ayant la carte VTC et faites les travailler pour vous. Fixer leur des objectifs à atteindre.

Vous allez gagner certes moins d'argent car vous devez les payer mais **le plus important est le fait que vous n'allez pas en perdre et avoir du temps !**

Ce temps de gagné va vous permettre de créer :

- Faire de la prospection commerciale
- Répondre à des appels d'offres
- Signer des contrats d'exclusivités
- Email professionnel au nom de votre société
- Une signature d'email professionnel avec Logo
- Cartes de visites à distribuer à vos clients captifs
- Un site internet de réservation
- Un Blog
- Développez vos réseaux sociaux
- Flyers
- Téléphone professionnel

Ce temps de gagné va vous permettre de :

- Créer une campagne mailing
- Créer une campagne Facebook
- Trouver des événements afin d'y distribuer des flyers
- Trouver des partenariats
- Proposer vos offres sur des sites de réductions spécialisés
- Etc.

Et pendant tout ce temps, votre société tourne automatiquement grâce aux autoentrepreneurs, c'est magique !

A faire chaque jour : Fixer vous des objectifs !

- Publication d'un article sur votre blog ou page Facebook
- Rédaction d'un e-mail de partenariat à 20 sociétés par jour minimum!
- Distribution de la carte de visite tous les jours par vos autoentrepreneurs, cela va rediriger les clients sur votre site internet et donc un référencement naturel
- Rédaction d'un e-mail de partenariat à 20 agences de voyage par jour minimum!
- Etc.

IMPORTANT

Pour chaque action vous devez tout mesurer. Vous devez être capable de connaître l'impact de chaque action sur vos clients. Est-ce que telle action a permis à des personnes de visiter mon site internet, générer du chiffre d'affaires, des partages sociaux, de nouveaux partenaires etc...! Chaque action à son importance et c'est comme cela que vous allez vous faire connaître

La qualité prime sur la quantité

Vous connaissez sûrement la fameuse loi de Pareto qui dit que **80% de vos résultats proviennent de 20% de vos efforts**. Et bien pour le transport, c'est exactement le cas. **20% de vos actions marketing et 20% des optimisations faites sur votre site apporteront 80% de vos résultats**. Fort de ce constat il est vital de savoir quelles sont les actions qui vous apportent le plus de visiteurs et le plus de chiffre d'affaires.

Contrairement à ce que vous pourriez penser, les actions qui vous génèrent le plus de visiteurs ne sont pas forcément celles qui vous apportent le plus de chiffres d'affaires.

Votre objectif va donc être de privilégier la qualité à la quantité. Ainsi, nous allons voir comment savoir de manière très précise:

- Quelles sont les 20% de vos courses qui réalisent 80% du CA (aéroport ou transport intramuros ?)
- Quels sont vos 2 chauffeurs sur qui vous rapportent le plus de Clients ? Pourquoi ?
- Quelles sont les 20% d'amplitude horaires qui vous apportent le plus de CA
- Quelles sont les 20% de vos actions qui vous apportent le plus de trafic
- Quels sont les 20% de vos articles qui vous apportent le plus de Partage
- Quels sont les 20% de vos e-mails déclenchent 80% des réservations
- Quelles sont les 20% de vos actions qui vous apportent le plus de CA

- Quelles sont les 20% de vos clients qui font le plus de réservation

Lorsque vous connaîtrez toutes ces données vous serez en mesure de réorganiser votre planning d'actions par jours/semaines/mois. Ainsi vous ne passerez plus 2h par jour à établir des stratégies qui ne vous procure aucune réservation.

Ceci étant dit, voyons comment procéder concrètement.

Comment faire connaître votre site internet de réservation

Nous vous avons listé toutes les actions marketing que vous devez mettre en place pour vous faire connaître :

- Référencement naturel
- Google Adwords!
- Affiliation!
- E-mail marketing!
- Blogging!
- Poster sur des forums!
- Poster dans des commentaires de blogs!
- Poster sur des sites de questions et réponses!
- Diffuser des vidéos sur des plateformes comme Youtube!
- Diffuser du contenu sur les réseaux sociaux!
- Diffuser vos produits sur des places de marchés!
- Diffuser un livre blanc, une étude, une interviewe!
- etc.!

Un simple exemple, si vous être en train de lire ce e-book c'est forcément parce que vous avez découvert **une action marketing que j'ai mis un place** avec l'un des outils ci-dessus !

Comment marquer vos clients afin qu'ils reviennent?

L'annonce ou plutôt la campagne publicitaire qui marque ! En effet si vous produisez quelque chose de différent vos clients s'en rappelleront. Il faut jouer sur la curiosité et les sentiments.

Je vous donne un exemple sur la campagne de publicité que nous sommes en train de développer pour nous faire connaître.

« Un chauffeur privé pour le prix d'un ticket de métro ! »

Hum.. Intrigant, vous voyez ! Avec un titre accrocheur comme ça les clients sont intéressés. Ils ont déjà acheté avant même de connaître l'offre puisqu'ils vont cliquer et se renseigner ! En effet nous sommes en train de développer une offre sur Paris intramuros pendant 1 journée toutes les courses seront au prix de 2€ ou un ticket de métro.

Le but la dedans n'est pas de gagner de l'argent mais de se faire connaître rapidement et les redirigés sur notre site internet qui proposera une offre Paris-Orly à 24.90€ et Paris-Roissy à 39€ pour la première course de nos nouveaux clients.

Il s'agit d'une stratégie qui nous permet de mener le client à réaliser 2 courses rapidement et ainsi de pouvoir le fidéliser !

Un client ayant effectué 2 courses en moins de 1 mois pour votre société est un client confiant, vous devez absolument tout mettre en place afin de le conserver !

Obtenez son email afin de lui transmettre vos futures offres

Le mailing, la clé de la réussite ?

Connaissez-vous Aweber ? Il s'agit d'un logiciel à installer qui va vous permettre de récupérer une base de mail de vos clients et ainsi leur envoyer automatiquement des emails toutes les semaines sur vos offres !

Mettre en place une stratégie de récupération d'email.

Sachez que **la plupart des potentiels clients qui viennent visiter votre site n'y reviendront plus jamais**. C'est pour cela que vous devez capturer leur adresse e-mail dès leur première visite.

Afin de pouvoir faire cela, vous avez besoin d'un auto-répondeur. Avec cet outil, vous pouvez envoyer un e-mail à vos abonnés à chaque fois que vous publiez une nouvelle offre sur votre site. Ils reviendront donc à chaque fois sur votre site et augmenteront votre trafic et potentielle commande.

Si vous souhaitez avoir des clients fidèles, **vous devez avoir un auto-répondeur**. La plupart des plus grands professionnels en ont un. Il fait gagner de l'énergie, du temps et même de l'argent !

Il vous permet d'être toujours en contact avec vos clients. Ceci est un point très important. Vous aurez, entre vos visiteurs et vous, une relation de confiance. Vous pourrez leur montrer constamment que vous êtes expert dans votre domaine. Quand ils auront besoin d'une course, ils viendront vous contacter vous et pas quelqu'un d'autres. Puis, ils conseilleront votre société à d'autres personnes, ils vous ramèneront donc d'autres visiteurs.

Je vous conseille d'utiliser l'auto-répondeur Aweber qui, pour moi, est le meilleur. Il est très efficace et professionnel.

Pour capturer les adresses e-mail de vos visiteurs, vous devez, avec votre auto-répondeur, placer un formulaire de capture d'e-mail, bien visible sur votre site internet. En échange de leurs adresses e-mail, vous pouvez offrir un coupon réduction ou un code promo. Bref, ce qu'il faut, c'est donner à vos visiteurs un cadeau de valeur en échange de leur adresse e-mail.

C'est comme cela que vous pouvez vous créer une Data Base de clients privés

Que faire ensuite ?

Dans deux jours l'ouverture du blog va vous permettre d'obtenir des outils indispensables pour :

Savoir quelles sociétés sont susceptibles de répondre à votre campagne de mailing et comment réussir à signer votre premier contrat d'exclusivité avec cette société

Comment promouvoir une offre éphémère qui vous assurera **40 réservations en de 1 mois**

Obtenir base de données de **5 millions d'entreprises** en France

Des conseils d'optimisations fiscales pour votre entreprise

Réussir des **entretiens clés** qui impacteront votre réussite

... et bien d'autres éléments qui vous permettront de s'émanciper des sociétés de mise en relation et devenir indépendant !

Vous retrouverez de nombreuses informations sur le blog de la Bible du VTC avec le partage d'articles, interviews et conseils réalisés pour vous !



**TESTÉ
APPROUVÉ
ADOPTÉ**

42 jours pour devenir indépendant



La Bible du VTC