

Ebook

Le SONCASE

Les 7 principales motivations d'achat
de vos futurs clients



EBOOK offert par Estelle DIDIER, formatrice L'Élan Coaching & formation - Toute diffusion ou reproduction même partielle est interdite.

Le SONCASE

Le SONCASE rassemble 7 leviers permettant de comprendre le besoin d'un prospect et sa motivation de passage à l'achat, en tenant compte de ses spécificités comportementales et de sa communication, en particulier.

L'idée n'est bien sûr pas de mettre les gens dans des cases, mais identifier un (ou plusieurs) profil(s) chez vos prospects, vous permettra d'ajuster votre façon de communiquer.

Voici quelques exemples et détails pour chaque profil.

S écurité

O rgueil

N ouveauté

C onfort

A rgent

S ympathie

E cologie

L'élan

by la maison



Le profil Sécurité

Motivation principale :
Il cherche à minimiser les risques et veut se sentir rassuré dans son choix.

Caractéristiques :

Craint les mauvaises surprises
Recherche des garanties et de la fiabilité
Prend le temps de réfléchir avant de décider.

Approche de vente :

Proposer des garanties, des assurances
et des exemples de fiabilité
Mettre en avant les retours positifs des autres clients
Soyez rassurant(e) et transparent(e)



Le profil Orgueil

Motivation principale :
Il souhaite se démarquer et valoriser son image ou son statut.

Caractéristiques :

Attache de l'importance à la reconnaissance sociale
Recherche l'exclusivité ou le prestige
Est sensible aux marques haut de gamme ou aux produits personnalisés.

Approche de vente :

Valoriser les caractéristiques premium ou exclusives
Montrer comment le produit/service peut renforcer son statut
Utiliser un discours valorisant et flatteur

Le profil **Nouveauté**

Motivation principale :
Il est attiré par l'innovation
et les dernières tendances.

Caractéristiques :

Curieux des nouvelles technologies ou des produits récents
Recherche des solutions modernes et originales
Aime être parmi les premiers à essayer quelque chose de
nouveau

Approche de vente :

Présenter les aspects innovants ou les fonctionnalités uniques
Insister sur le caractère avant-gardiste du produit ou du service
Proposer des démonstrations ou des essais exclusifs

Le profil **Confort**

Motivation principale :
Il recherche des solutions
pratiques et simples pour
améliorer son quotidien.

Caractéristiques :

Privilégie la facilité d'utilisation et le gain de temps
Apprécie les solutions ergonomiques et pratiques
Fuit les complications ou les contraintes

Approche de vente :

Mettre en avant l'aspect pratique et le confort d'utilisation
Proposer des solutions clés en main
Simplifier les démarches ou le processus d'achat

Le profil Argent

Motivation principale :
Il est motivé par le rapport qualité-prix et la rentabilité

Caractéristiques :

Sensible aux promotions et aux économies réalisées
Cherche le meilleur investissement
Prudent sur les dépenses

Approche de vente :

Souligner le rapport qualité-prix ou les économies possibles
Présenter le coût comme un investissement rentable
Proposer des offres spéciales ou des remises

Le profil Sympathie

Motivation principale :
Il est influencé par le relationnel et l'expérience humaine.

Caractéristiques :

Recherche une relation de confiance avec le vendeur
Valorise une approche chaleureuse et empathique
Sensible au service client et à l'accompagnement

Approche de vente :

Etablir une relation de proximité et d'écoute active
Montrer de l'empathie et de l'authenticité
Offrir un suivi personnalisé

Le profil **E**nvironnement

Motivation principale :
Il est soucieux des questions
écologiques et éthiques.

Caractéristiques :

Privilège des produits respectueux de l'environnement
Sensible aux valeurs de développement durable
Recherche des entreprises responsables et éthiques

Approche de vente :

Mettre en avant les engagements écologiques du
produit/service de l'entreprise
Parler des certifications, labels ou initiatives vertes
Souligner les bénéfices sur l'environnement

A vous de jouer!

Je suis **Estelle**

formatrice & coach
en développement
commercial,
techniques de vente et
expérience-clients.

J'accompagne

les indépendant(e)s,
les artisan(s)
et les commerçant(e)s
à trouver des clients,
de manière fluide et alignée.



Pour me contacter : 06 28 30 01 78
contact@elan-coachingetformation.fr

L'Élan Coaching & Formation
725 boulevard Robert Barrier
73100 AIX les BAINS

L'Élan

by la maison