L'offre à 100M$
Alex Hormozi

- Vous voulez
  - Formule simple et puissante pour créer des offre irresistible
  - Augmenter votre valeur — Services
  - Faire plus de ventes
- L'offre 100M est pour vous !
  - Alex Hormozi
  - Acquision.com
  - 2 livres
  - Générer +100M$
  - Comment créer des offres tellement irresistibles que les gens seraient idiots de refuser
- Yann - Les Biohackers
  - 🎓 +100 formations
  - 📚 Lu +500 livres — 🤍 Partage le meilleur de mes Pratiques, Découvertes & Galères — t'enrichir à 360°
  - 🌟 Les biohackers
    - L'art de transformer et d'enrichir toutes les sphères de sa vie de manière naturelle — Prenez votre vie en main, rendez la plus belle, plus longue, plus intense, plus excitatante, plus riche
    - Le mouvement — ✨ Révélateur de Héros, Génie, Légende
    - En savoir + — Lien dans la bio
- L'équation de la valeur
  - 4 questions que se pose le client
    - Que vais-je gagner ? — Résultat de rêve — Augmenter
    - Comment saurai-je si ça fonctionne ? — Chances de réusite — Augmenter
    - Combien de temps cela vas me prendre ? — Délai — Réduire
    - Que dois-je faire ? — Effort & Sacrifice — Réduire
  -

    10x valeur
    - Résultat de rêve — Augmenter
    - Chances de réusite — Augmenter
    - Délai — Réduire
    - Effort & Sacrifice — Réduire
  - ❤️ — Tu aime ce type de contenu ? — Met un ❤️
- Le cycle vertueux ou vicieux de la tarification
  - Un prix élevé veux dire une valeur plus élevé (vraiment)
  - Bouteille de vin — 3 bouteilles — 3 prix — Préférence
  - Prix bas
    - Vos clients
      - Investissement émotionnel
      - Valeur Perçue
      - Résultats
      - Exigence
      - Revenu par client
    - Votre business
      - Profit
      - Valeur de soi perçue
      - Perception de l'impact
      - Niveau de servie
      - Convictions de l'équipe de vente
  - Prix élevé
    - Vos clients
      - Investissement émotionnel
      - Valeur Perçue
      - Résultats
      - Exigence
      - Revenu par client
    - Votre business
      - Profit
      - Valeur de soi perçue
      - Perception de l'impact
      - Niveau de servie
      - Convictions de l'équipe de vente
  - 🤍 — Partager à une personne — Faire un cadeau — Inspirer un proche
- 4 éléments d'un bon marché
  - Objectif — Une foule affamé
  - 1 — Douleur massive
  - 2 — Pouvoir d'achat
  - 3 — Faciler à cibler
  - 4 — Croissance
  - 💬 — Partager ton marché — Actuel ou future
- Le pouvoir des niches
  - Une niche = + de revenus — La raison — Tu peux demander 100x + pour le même produit
  - Exemple
    - Gestion de temps — 19€
    - Gestion de temps pour les professionnels de la vente — 99€
    - Gestion de temps pour les ventes en B2B sortantes — 499€
    - Gestion de temps pour les ventes en B2B sortantes & les commerciaux de jardinage — 1997€
  - La magie trouvera ceux avec les cœurs purs, même quand tout semble perdu
  - ➕ — Abbonne toi pour encore + — idées
- Offre Grand Chelem
  - 100M$
  - C'est quoi : Les 3 critères
    - Profit fantastique
    - Activité en folie
    - Liberté
  - 5 étapes
    - 1 — Issue rêvée ? — Résultat
    - 2 — Problèmes / Obstacles — Lister un maximum
    - 3 — Lister toutes les solutions — à côté de chaque problèmes
    - 4 — Maximiser le profit & valeur
      - Valeur⬇️ — ❌
      - Valeur⬆️coût⬇️ — 🔥
      - Valeur⬇️coût⬆️ — Choisir
    - 5 — Offre final de haute valeur & profit
      - Valeur⬆️coût⬇️ — 🔥
      - Valeur⬆️coût⬆️: — 😍
  - "Créer des offres tellement irrésistibles que les gens seraient idiots de refuser"
  - 🗺️ — Carte Mentale — cliquant sur le lien dans ma bio
- Cube de réalisation
  - Produits & Services
  - 6 éléments
    - 1 — Quelle échelle voudrais-je ?
      - 1 - 1
      - Petit groupe
      - Grand goupe
    - 2 — Quel niveau d'effort est demandé au client ?
      - DIY — Tout comprendre et faire soi-même
      - DWY — tout faire avec eux et tour leur apprendre
      - DFY — tout faire à leur place.
    - 3 — Si je fais quelque chose en live, quel environnement ou support l'utiliserai ?
      - En personne
      - Soutien téléphonique
      - Soutien par mail
      - Soutien par message
      - Soutien par Zoom
      - Chat
    - 4 — Si je fais un enregistrement, comment le client le regardera ?
      - Audio
      - Vidéo
      - Ecrit
    - 5 — Sous quel délai devrait-on répondre au client ? Quels jours de la semaine ? Selon quels horaires d'ouverture ?
      - 24 heures/24
      - 7 jours/7
      - de 09 heures à 17 heures
      - sous 5 minutes, sous 1 heure, sous 24 heures ?
    - 6 — Le test de 10 fois. — Si mes clients me payaient 10 fois plus (ou 100 000 $), qu'est-ce que je leur fournirais ? S'ils me payaient 1/10° du prix en que je devais faire en sorte que mon produit ait plus de valeur
    - ✨ — Vision en une page
- 5 boosters d'offres
  - 1 — Pénurie — Diminuer l'offre et augmenter le prix (et indirectement augmenter la demande grâce à la perception de la pénurie).
  - 2 — Urgence — Augmenter la demande en baissant le seuil de prise d'action du prospect.
  - 3 — Bonus — Augmenter la demande (et augmenter le sentiment d'exclusivité).
  - 4 — Garanties — Augmenter la demande en baissant la perception de risques.
  - 5 — Nom — Stimuler la demande à nouveau et agrandir la connaissance de mon offre chez le public que je vise.
  - 📚 — +20 résumés d'une page — Lien dans la bio
- 3 types de pénurie
- La formule des garanties géniales
  - Les chiffres
    - Classique — 100 ventes — 5 remboursements — 95 ventes nettes
    - Garantie — 130 ventes — 13 remboursements — 117 ventes
    - Résultat
      - +23%
      - 22 ventes en +
  - La formule — SI TU NE REUSSIS PAS X EN Y TEMPS, NOUS ALLONS… — Donne un nom super cool à ta garantie
  - 3 exemples
    - Exemple générique (mauvais) — Garantie 30 jours satisfait ou remboursé.
    - Exemple d'image créative 1 (bien) — Si sous 30 jours, tu n'es pas capable de sauter dans une eau infestée de requins pour récupérer notre produit, on te rembourse chaque dollar débourse.
    - Exemple d'image créative 2 (génial) — Tu recevras notre fameuse garantie « tuer un bébé phoque ». Si après 30 jours d'utilisation de nos services, tu n'es pas capable de tuer un bébé phoque pour pouvoir rester notre client, tu ne devras rien débourser.
  - 📦 — Pack de bienvenue — Lien dans la bio — Gratuit
- Créer des Noms de produit MAGIC
  - M — Magnetic (raison)
    - Gratuit
    - Nouveau
    - 88% de remise
    - Cadeaux
    - solde
    - promo
    - rentrée
    - Ouverture
    - Fermeture
    - Anniversaire
    - Nouvelle année
  - A — Avatar — Cible ❤️
  - G — Goal — issue rêvée
    - Tangible
    - Chiffrée
    - Clair
  - I — Interval — Temps — X
    - Minutes
    - heures
    - semaines
    - jours
    - mois
  - C — Container — Exemples
    - Challenge
    - Système
    - méthode
    - guide
    - Programme
    - Expérience
    - Accélérateur
    - Mastermind
    - plan d'attaque
    - Atelier
    - Solution
    - Astuces
  - Conseil — Utilise la formule MAGIC pour chaque composante de ton offre — Cela augmentera automatiquement la valeur de ce que tu proposes simplement en choisissant un nom qui résonne chez ton prospect.
  - ✨ — Le plan de l'âme en 3 étapes
- Objectif
  - Viser les permiers 100.000 € — Les premiers 100 000 $ sont compliqués à atteindre, mais tu dois y aller. Je m'en fiche de ce que tu dois faire - si ça veut dire ne pas utiliser ta voiture et manger des boîtes alimentaires - trouve le moyen de gagner 100 000 $. Après ça, tu pourras ralentir un peu la cadence.
  - Principe de base — Il n'y a aucune règle.
- 🎁
  - 📦 Pack Légendaire
    - 🗺️ Carte Mentale
    - 📚+20 résumés de livre
    - ✨ Le plan de l'âme en 3 étapes
    - 🎯 Le planificateur de journées & semaine
    - 💪 Challenge — Relever un défi ?
      - 7 jours pour troupler sa vitesse de lecture
      - Methode
        - 20 min / jour
        - 10x plus vite
      - Résultats en 60 min
        - X2,5
        - Imagine tes résultats en 7 jours ?
  - ✨Une idée peux changer ta vie
  - Pense grand, commence petit & agis maintenant 🚀
  - Yann - Les biohackers 🌟 — Abbonne toi pour encore plus de contenus
  - Avec Paix Joie & Amour ❤️