

CONSTITUER UN ÉQUIPE DE BETAS TESTEURS

Luminescence 2

PHASE 1:

Identifier au moins 15 clients cibles dans son entourage proche ou lointain. (cf outils pdf” identifier son client cible”)

PHASE 2:

Contacter les personnes identifiées par SMS, Mail, vocal...

Exemple de texte :

« Hello X, j’espère que tu te portes bien.

Je viens vers toi car comme tu le sais, je suis en changement professionnel et actuellement je travaille sur un programme d’accompagnement.

Afin de pouvoir peaufiner mon offre, je souhaiterai t’en parler car je suis convaincue que ton expérience pourrait m’éclairer et que ton retour me serait d’une grande aide.

L’idée est que l’on puisse se prendre un moment au téléphone par exemple ou par Zoom afin que nous puissions échanger : ça ne prendrait qu’une vingtaine de minutes.

Si cela t’intéresse, il suffit simplement de me renvoyer un message ou mail et de me donner tes disponibilités.

Hâte d’échanger avec toi.

Merci d’avance.

X “



PHASE 3 :

Préparer son entretien.

Exemple d'entretien:

- **REMERCIER**

“ Bonjour X, je t'appelle suite à notre rendez-vous posé ensemble afin que je te présente mon programme d'accompagnement sur lequel je travaille actuellement. Je tiens d'abord à te remercier pour ta contribution car je suis certaine que ton aide va beaucoup m'aider. Es-tu toujours ok pour ça ?

- **PRESENTER**

“ Actuellement, je suis en reconversion professionnelle (expliquer davantage) et je suis un programme pour créer une offre qui me correspond pleinement. L'idée est que je puisse avoir ton retour sur ce programme mais aussi sur ce que cela pourrait t'apporter si jamais tu le réalisait.

Ce programme est destiné à (client cible) afin de (promesse/cf.pitch).
En tant que (pitch de présentation), j'accompagnerai ces personnes vers cet objectif grâce à une méthode unique que j'ai créée selon mon expertises et mes expériences.

Il s'agirait de : (présenter l'offre dans les détails).

Enfin tout cela se passerait en X temps et à un tarif de ...”

- **FEEDBACK**

Demander à la personne son avis à l'aide de questions comme :

- Quels sont les éléments qui lui parlent le plus ?
- Qu'est-ce qu'il manque selon elle ?
- Qu'est ce qui donne envie ?
- Qu'est ce qui résonne le plus en elle ?
- Que penses-tu du prix ?
- Qu'est ce qu'elle ajouterait ?....



- REMERCIER et ENGAGER

Remercier la personne pour son aide précieuse et parler du beta test.

Exemple de conclusion

“Merci infiniment pour ton retour qui va beaucoup m’aider à peaufiner mon accompagnement pour (client cible) qui veulent (promesses).

Du 15 au 20 mars, je crée une version BETA TEST de cet accompagnement (expliquer le beta test si besoin) afin de tester mon accompagnement. L’idée est guider les personnes avec tous ces outils et mon expertise à un prix réduit et en retour, elles me donneraient leur feedback. Cet accompagnement serait à X€ au lieu de X€. Serais tu intéressé pour participer ?”

Attendre que la personne se manifeste, lui dire qu’elle peut réfléchir mais donner une date butoir.

La relancer avant la date butoir si elle vous dit qu’elle veut réfléchir.

PHASE 4 :

Constituez votre équipe de beta test. Donnez vous une limite afin de gérer au mieux votre temps.

En cas de réponses négatives, élargissez votre réseau de prospects et revisitez votre offre en fonction des feedbacks reçus.

Surtout, faites vous confiance et préparez vous énergétiquement avant chaque entretien.

Votre posture est essentielle pour convaincre votre interlocuteur.

