

## **OFFRE IRRÉSISTIBLE → VERSION VENTE DE PÂTISSERIE VIA RÉSEAUX SOCIAUX**

**Définition : OFFRE IRRÉSISTIBLE = Offre à laquelle le client se sentirait débile de dire « non ». Quand tu as dans ton business une offre irrésistible, ton business se portera bien jusqu'à la fin de ta vie. Trouver une bonne offre irrésistible est « game changer » pour n'importe quel entrepreneur. Profite ici de 2 versions que l'on te partage en fonction de si tu es sur un marché ou si tu vends via les réseaux sociaux :)**

1. Peu importe le type de gâteau que tu vends → Offre un gâteau de ta gamme au choix à 20 clients
2. Si un gâteau te coûte (à titre d'exemple) 10€ à produire → Alors cette opération te coûte 200€ dans un premier temps
3. **MAIS** → Tu vas intégrer sur la boîte du gâteau offert un QR code avec mentionné en dessous « Ne me flash pas, c'est pas bon pour ton régime »
4. Ton client va flasher ce code et tomber sur une page de capture avec une proposition de ton offre irrésistible :)
5. Voici l'offre en question : « Bon... Si tu m'a flashé malgré ma mise en garde, c'est que t'as vraiment faim ! Alors voilà ce que je te propose : Si ce gâteau offert t'a plu et que tu as envie de découvrir d'autres de mes créations, je vais te laisser une opportunité immanquable de te régaler mais chuuuuuut... Garde bien cette offre pour toi ! Si tu utilises le code « JESUISUNSACRÉGOURMANDMAISJEPEUXPASMENEMPECHER », je t'offre 30% de réduction sur ta prochaine commande chez moi. **ATTENTION**, le pouvoir de ce code s'auto-détruit dans 24H... Si tu ne l'utilises pas avant, il ne fonctionnera plus **JAMAIS** ! Laisse moi ton email ici pour accéder à tous les gâteaux de ma gamme, et choisis-en autant que tu veux... Ça restera entre nous, **PROMIS** !
6. Suite à ça, vous avez récupéré le mail de cette personne → **BRAVO** ! On va l'utiliser pour lui envoyer 3 mails :
7. Mail 1 : instantanément après son inscription : Mail qui lui donne à nouveau le lien de la page pour commander les gâteaux en lui rappelant le code et l'offre
8. Mail 2 : En début de journée le lendemain lui rappelant que l'offre est bientôt terminée
9. Mail 3 : 2h avant la fin de la validité de son offre → Titre du mail : « C'est trop tard, le code s'est auto-détruit », dans lequel tu lui dis que dans 2h ce sera trop tard
10. Les statistiques montrent que 30% des gens vont prendre cette offre pour commander en moyenne pour 50€ de gâteaux
11. 50€ X 6 personnes = 300€
12. En t'y prenant bien, tu devrais faire 70% de marge sur chaque dessert → Soit ici : 210€
13. Alors tu vas me dire : J'ai gagné que 10€ après tout ce travail ? **NOOOOON** : Tu as gagné 6 clients qui commanderont régulièrement chez toi à partir de maintenant et qui vont t'apporter 2 choses : 1- Du CA régulièrement ; 2- Des futures recommandations
14. Avec ce nouveau chiffre d'affaire tu pourras recommencer cette opération d'ici 1 mois ou 2 avec un plus gros budget et ainsi de suite jusqu'à t'être constitué ton réseau de clients fidèles !

## **OFFRE IRRÉSISTIBLE —> VERSION VENTE DE PÂTISSERIE SUR UN MARCHÉ**

- 1. Vends uniquement de la pâtisserie sèche sur un marché, même si tu vends principalement des entremets ou des tartes d'habitude... Viens uniquement avec une proposition de pâtisserie sèche.**
- 2. Que ce soit des cookies, des madeleines, des financiers ou que sais-je —> Ne vends rien à l'unité : Minimum en paquets de 6 unités.**
- 3. MAIS —> Tu vas créer sur ton stand une OFFRE IRRÉSISTIBLE qui aura deux buts : 1- Créer des clients ; 2- Créer une file d'attente énorme devant ton stand**
- 4. L'OFFRE IRRÉSISTIBLE : « Mettez ce bandeau sur vos yeux pour goûter à l'aveugle mon (cookie, madeleine, peu importe) « MYSTÈRE ». Si vous arrivez à déterminer les X saveurs qui sont dedans, je vous offre un paquet de cookie 100% GRATUITEMENT ! »**
- 5. Les gens vont se prêter au jeu à fond ! ATTENTION : Choisissez bien des saveurs hyper dure à trouver pour que personne ne trouve. C'est juste un prétexte pour faire goûter ton travail aux passants d'une manière ludique pour créer de la foule devant ton stand (si il y a de la foule, les gens vont penser naturellement que tes produits sont incroyables)**
- 6. Personne ne trouvera les saveurs mais au moins : 1- Ils se seront amusés ; 2- Ils auront goûté ton travail**
- 7. Derrière, pour les féliciter d'avoir joué —> Tu leur glisse à l'oreille un mot magique à prononcer à la personne en charge de la vente qui lui donnera X% de réduction sur sa commande de cookies (ou madeleines ou autres, t'as bien compris ^^)**
- 8. Tu n'imagines même pas le nombre de clients que tu vas obtenir en utilisant cette astuce sur les marchés !**
- 9. C'est grâce à cette méthode que certains des membres de la PALM académie que l'on accompagne font +1000€/jour sur les marchés !**
- 10. Alors on garde ça comme notre petit secret, et reviens nous dire sur Insta ce que ça a donné une fois que tu l'auras testé :)**