

CAHIER PRATIQUE

Cahier pratique - Construire une offre irrésistible

Des fiches imprimées ou numériques pour transformer les idées en décisions.

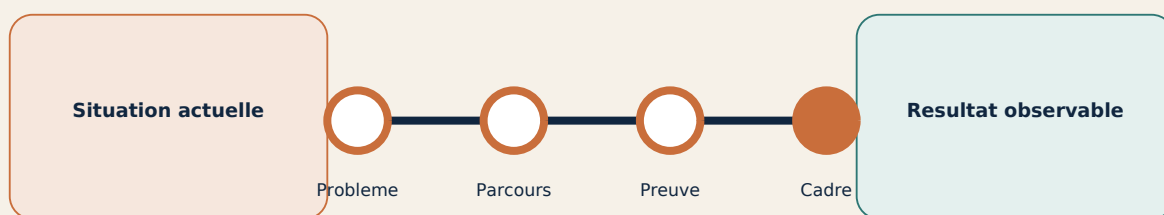
LE RESULTAT

Vous repartirez avec une offre d'une page : cible, promesse, parcours, livrables, preuves, cadre et prochaine étape.

MODE D'EMPLOI

Utilisez uniquement la fiche qui debloque la prochaine decision

Ce cahier accompagne le guide principal. Il peut être imprimé, annoté sur tablette ou utilisé comme trame de travail lors d'un atelier. Chaque fiche se termine par une décision et une prochaine action.



REGLE DE TRAVAIL

Datez vos versions. Conservez les hypothèses, les retours du terrain et la raison de chaque modification.

FICHE 01

Diagnostic de l'offre actuelle

Notez chaque bloc de 0 à 2 : absent, partiel, clair.

Dimension	Score	Preuve	Action

Decision retenue

A NOTER

FICHE 02

Carte du problème

Reliez la situation visible aux conséquences.

Symptôme	Cause	Conséquence	Tentative actuelle

Decision retenue

A NOTER

.....

.....

.....

FICHE 03

Promesse

Écrivez trois angles puis choisissez.

Angle	Phrase	Crédibilité 1-5	Compréhension 1-5

Decision retenue

A NOTER

.....
.....
.....

FICHE 04

Parcours Voir · Mouvoir · Ancrer

Pour chaque étape : activité, décision et preuve.

Étape	Activité	Décision client	Livrable

Decision retenue

A NOTER

.....
.....
.....

FICHE 05

Preuves et risques

Associez chaque objection à une preuve ou un cadre.

Objection	Risque perçu	Preuve	Réducteur de risque

Decision retenue

A NOTER

FICHE 06

Offre en une page

Résumez uniquement ce qui aide à décider.

Bloc	Contenu final

Decision retenue

A NOTER

.....

.....

.....

FICHE 07

Checklist avant publication

Validez la cohérence avant d'ajouter du contenu.

Contrôle	Oui / Non	Correction

Decision retenue

A NOTER

FICHE 08

Page de vente courte

Construisez une page orientée décision.

Section	Message	Preuve / CTA

Decision retenue

A NOTER

FINALISER

Votre document de reference

Reportez les versions retenues dans un seul document de reference. Les brouillons restent utiles pour comprendre le raisonnement, mais une seule version doit servir a la vente et au test.

POINT D'ARRIVEE

Vous repartirez avec une offre d'une page : cible, promesse, parcours, livrables, preuves, cadre et prochaine étape.

Contact

Cedrick Benittah - contact@iconseil.fr - iconseil.fr