

# JOUR 2

TON WORKBOOK

**Ton offre  
irrésistible**



# LE PROCESSUS

1

Quel est ton produit ou service ? Quel problème règles-tu dans la société ?

2

Comment rendre ce produit irrésistiblement parfait ?

3

Cas concret pour trouver des prospects prêt(e)s à acheter et te remercier

**CONSIGNE :** Travailler L'offre insolemment parfaite au service du personal branding



## Constat :

- Tu ne vends pas, non pas parce que tu n'es pas visible. Tu ne vends pas, car **tu ne peux pas dire clairement la douleur que tu enlèves à ton client**, donc travaille ce point.
- Plus tu veux chercher à vendre à tout le monde, **plus tu ne vendras à personne**.
- Plus tu baisseras le coût, **plus ta valeur perçue ne sera pas bonne et ton prospect ne saisira pas ta valeur**.



**C'EST OK SI TU NE RÉPONDS PAS À  
TOUTES LES QUESTIONS, LE BUT EST  
DE TE GUIDER À RÉUSSIR**



# ETAPE 1

Quel est ton **produit ou service** ? Quel **problème règles-tu** dans la société?

Le but est simple, si tu as une expertise, va voir chez un concurrent qui cartonne et **améliore ce qu'il propose** :

- ✓ Décris ce que tu vends et le ou les problèmes que tu règles en vendant cette offre.
- ✓ Ce produit ou service existe déjà ? Si oui, que peux-tu améliorer ? Sinon comment sais-tu qu'il y a un besoin ?
- ✓ As-tu déjà vendu ce produit / service à un cercle autre que tes proches ?

**IMPORTANT : Il ne faut pas compliquer et aller au plus simple.**



# ETAPE 2

## Comment rendre ce **produit/service** insolemment **parfait** ?

Ton client est dans une situation spécifique dont il aimerait sortir. **Il a une douleur.** Le but de ton produit ou service, insolemment parfait, est de **l'aider à quitter la situation initiale pour une meilleure situation.**

**1. Décrire la personnalité de ton client idéal. Son âge, passion, divertissements, points forts et faibles ?**

**2. Qu'est-ce qu'il aime dans la vie et qu'est-ce qui est important pour lui ?**

**3. Quelle est son activité ? Son métier ?**

**4. Quelle est son histoire ? Son passé ?**

**5. Quelles sont ses valeurs ?**

**6. Quelle est la situation dans laquelle il/elle se trouve aujourd'hui et dont il/elle aimerait sortir ?**



**7. Quel est l'impact de cette situation dans sa vie ?**

**8. Quelle serait sa vie idéale, s'il avait une solution à ce problème ?**

**9. Quel est le produit/service idéal et rêvé pour l'aider à résoudre son problème ?**

**10. En combien de temps, peux-tu résoudre ce problème ?**

**11. Quels sont les avantages pour ton client à prendre ton offre ? Son passé ?**

**12. Combien vaut ton produit ?**



# ETAPE 3

## La proposition de valeur

Quelle est ta proposition de valeur ? Rédiges là

- ✓ 1. Bénéfice (le + important) grâce à ma méthode pour cible
- ✓ 2. Nos produits ou services aident les clients qui veu(len)t (aspirations) pour réduire/ éviter une douleur et augmenter/ permettre un bénéfice contrairement à concurrent/proposition de valeur concurrente.
- ✓ 3. Pour cible qui veut bénéfice sans problématique
- ✓ 4. Comment bénéfice sans problème et obtenir bénéfice 2



# Voici les **3 erreurs** que font les personnes qui **n'ont pas de clients** :

1

**Je n'ai pas une grosse communauté, pourtant je poste tous les jours**

2

**Je n'arrive pas à trouver des gens intéressés par mon offre**

3

**Se concentrent sur un seul canal d'acquisition (en général le même que celui de tes concurrents)**



# Comment trouver tes **nouveaux clients** ?

**1** Inspirer confiance (Storytelling)

**2** Utiliser les réseaux sociaux + web (Branding)

**3** Utiliser son réseau existant (Réseau)

**4** Relancer les clients qui ont déjà acheté au moins une fois chez toi (Réseau)

**5** Faire de la publicité (Branding)



OK, maintenant que tu as cette structure, ta mission si tu l'acceptes, est de **travailler sur ton storytelling et de le préparer** pour demain lors du **JOUR 3 à 20H30.**

Est-il en adéquation avec ton projet?

**Exercice :**

**Ton offre irrésistible**



# REJOINS L'ACADÉMIE VISIBLE

Pour développer et accélérer ton  
business en 90 jours

