

# JOUR 3

TON WORKBOOK

Ton **réseau**



# LE PROCESSUS

**1** Le swot

**2** Le process

**3** La rédaction de ton argumentaire de vente

**CONSIGNE :** Travailler la partie **RÉSEAU**

Comment s'est passé le contact des **10 prospects** que j'ai demandé hier ?



## Constat :

Effectivement, il est normal que contacter 10 personnes et leur proposer ton offre **n'ait pas été facile**, surtout si tu n'as pas proposé de bénéfice clair ou si tu n'as pas considéré toutes les objections potentielles.

Pour réussir, tu dois être **capable de présenter clairement les avantages de ton offre**.

Si tu as du mal à parler à plusieurs personnes ou si tu manques de temps, tu pourrais envisager d'**automatiser ta prospection ou d'optimiser ton processus de vente** pour être **plus efficace dans tes interactions**.



# ETAPE 1

## TES FORCES

- Qu'est-ce que ton entreprise fait bien ?
- Quelle est la valeur ajoutée qui te différencie de tes concurrents ?
- Quelles sont tes caractéristiques qui plaisent à tes clients ?
- Comment les acteurs du marché positionnent ta marque ?
- Quelle est ta proposition de valeur ?

## TES FAIBLESSES

- Qu'est-ce qui retient ou limite ton projet ?
- Quelles sont les contraintes ? (financières, techniques, géographiques)
- Que font tes concurrents mieux que toi ?
- Qu'est-ce qui déplaît à tes clients ?
- Quelles sont les plaintes que tu as reçues ?

## TES OPPORTUNITÉS

- Où tes concurrents sont peu présents ?
- Quels sont les médias et la couverture presse où on voit tes concurrents ?
- Est-ce que les besoins du marché sont en croissance ?
- Qu'est-ce qui interpelle tes prospects ?
- Comment améliorer le processus de vente / fidélisation ?

## TES MENACES

- Y a-t-il l'arrivée de nouveaux concurrents ?
- Qu'est-ce qui peut apporter un risque sur ton développement ?
- La couverture médiatique est-elle basse ?
- Quelle est l'attitude des consommateurs ?
- Les évolutions à venir peuvent-elles perturber le marché ?



# ETAPE 2

Il est temps de **rédigier ton pitch de vente infailable** en tenant compte de **tout ce qu'on a fait depuis le jour 1**

**1. Ton storytelling**

**2. Les bénéfices de tes offres à ton prospect**

**3. Présentation de ton business et le problème que tu résous ou la mission que tu as**

**4. Deadline pour que le prospect te réponde : une urgence permet d'être fixé que ça soit positif ou négatif**



# ETAPE 3

## Le process

### Ta feuille de route :

- ✓ Choisir ton canal préféré de communication (Téléphone, mail, réseaux sociaux...)
- ✓ As-tu déjà une communauté ? Même si elle est petite, as-tu déjà parlé avec toute ta communauté ?
- ✓ Quel est le temps que tu peux passer à faire connaître ton business ?
- ✓ Quel est le budget que tu peux mettre dans ton projet ? Publicité ?



Si tu n'as pas de communauté sur les réseaux, c'est une bonne nouvelle : **va chez tes concurrents, et contacte directement ceux qui likent et commentent leurs posts.**

Tu seras en **relation directe** avec des personnes avec un vrai problème à résoudre, prêtes à t'en parler.



**ALLER BEAUCOUP PLUS LOIN :**

**Connaître parfaitement ta cible  
idéale pour mieux la séduire.**



## On va contacter **10 prospects** de ton réseau (+ stratégiquement) :

- ✓ 2 personnes qui étaient intéressées par ton offre et n'ont pas acheté
- ✓ 2 personnes qui ont acheté
- ✓ 2 personnes OFFLINE
- ✓ 4 personnes qui ne te connaissent pas mais suivent tes concurrents activement

Propose-leur un appel pour échanger avec eux/elles, et vendre ton offre. Attention, tu leur proposes un cadeau contre échange téléphonique pour être certain(e) qu'ils seront là.

Note bien ce qu'ils te disent : les objections, les choses qu'elles appréciaient dans ton offre.

**PS : Ton offre ne se vend pas, non pas parce qu'elle est trop chère, pas parce qu'il y a trop de concurrence ou que le/ la cliente n'a pas d'argent : c'est que ton offre n'est pas claire et ne présente pas assez d'avantages pour le client.**



# Comment trouver tes **nouveaux clients** ?

## **1** Contacter 10 prospects de ton réseau pro et perso

- Personnes intéressées par ton offre (que tu n'as pas close)
- Personnes intéressées par ton offre (que tu as close)
- Personnes qui ne te connaissent pas et ne te suivent pas (mais ont ce problème que tu résous, car suis et participe activement auprès de tes concurrents)
- Personnes non présentes sur les réseaux sociaux

## **2** Proposer une visio pour échanger avec eux/elles et vendre ton offre

## **3** Proposer un cadeau en échange de cet appel : le but est de comprendre ce qu'ils recherchent

## **4** Noter les remarques, objections, bénéfices qu'ils/elles trouvent à ton projet



# À TOI DE JOUER !

Va voir les offres de tes concurrents et les retours de leurs clients (avis Trustpilot, Google, commentaires Instagram, YouTube...)

Que disent leurs clients ? Quels sont les avis négatifs et positifs ?

# REJOINS L'ACADÉMIE VISIBLE

Pour développer et accélérer ton  
business en 90 jours

