



Construire une proposition de valeur claire

Captivez vos clients dès le premier contact.

Éléments indispensables d'une offre

1 Bénéfice principal

Résoudre un problème spécifique du client.

2 Preuve sociale

Témoignages et résultats concrets.

3 Garantie

Réduire le risque perçu par le client.

4 Appel à l'action clair

Guider le client vers l'étape suivante.



Se différencier de la concurrence

Unicité

Identifier votre avantage concurrentiel unique.

Personnalisation

Adapter l'offre aux besoins spécifiques du client.

Expertise

Mettre en avant votre savoir-faire exclusif.



Exemples d'offres efficaces

Entreprise	Offre	Élément clé
Netflix	Essai gratuit	Zéro risque
Apple	Écosystème intégré	Expérience utilisateur
Domino's	Livraison en 30 min	Rapidité garantie



Créer une offre irrésistible

1

Identifier le besoin

Comprendre les douleurs et désirs du client.

2

Formuler la solution

Présenter votre offre de manière claire.

3

Ajouter de la valeur

Inclure des bonus ou garanties attractives.

4

Tester et optimiser

Ajuster l'offre selon les retours clients.

Communiquer efficacement



Clarté

Message simple et direct.



Ciblage

Adapter le langage à votre audience.



Émotion

Créer une connexion émotionnelle.



Répétition

Renforcer le message clé.





Optimiser la valeur perçue

1

Présentation

Design professionnel et attrayant.

2

Storytelling

Raconter l'histoire derrière votre offre.

3

Comparaison

Montrer la valeur par rapport aux alternatives.

4

Urgence

Créer un sentiment de rareté ou limite.

Exercice pratique

Analyse

Identifiez vos points forts uniques.

Création

Formulez votre offre en une phrase.

Test

Présentez à 5 clients potentiels.

Ajustement

Affinez selon les retours reçus.

