

C'est quoi une bonne offre ?

Une bonne offre
c'est une offre qui **convertit**

Une bonne offre

- Simple et claire
- Douleur massive
- Cible facile / fort pouvoir d'achat
- Réussite mesurable
- Réduit l'effort du client



Nina Ramen

- **Marché => besoin de savoir écrire**
- **Cible => les femmes**
- **Elle : sa mission, sa personnalité**

Construire une offre en 6 étapes

- 👉 J'aide qui ? (cible)
- 👉 À faire quoi ? (problème)
- 👉 Comment ? (solution)
- 👉 Dans quel but ? (résultat)
- 👉 Quels sont les bénéfices attendus ? (bénéfice réel)

J'aide qui ?

Se confronter à votre cible

- Interview
- Sondages / Enquêtes
- Questions informelles
- Passer du temps / Écouter / Lire

Les clients en B2B cherchent à :

- gagner de **l'argent**
- gagner du **temps**
- faire des **économies**

Bénéfice versus résultat

Les gens vous exprimeront
toujours un résultat
mais rarement le bénéfice réel.

*“Je veux avoir une communauté
engagée de 10 000 followers sur
LinkedIn”*

=

Résultat

Crédibilité, légitimité

=

+ d'argent

=

Bénéfice

Identifier les bénéfices / Issue rêvée

- Économiser du **temps**
- Économiser de l'**argent**
- Être perçu comme **beau**
- Être **reconnu**, aimé, libre...

Construire sa solution

Lister les problèmes de votre client

- Ne sait pas écrire
- Ne sait pas quoi publier
- A le syndrome de l'imposteur
- N'a pas le temps
- N'a pas d'argent...

Lister les solutions

Je ne sais pas écrire

→ J'écris à ta place

Je n'y connais rien

→ Je te forme

C'est trop compliqué

→ Je fais tout pour toi

Je ne sais pas quoi publier

→ Je te donne des idées de posts

Réfléchir au « Comment »

**Essayer de trouver tous les formats possibles
pour proposer vos services**

Évaluer le coût et la valeur de chaque solution

solutions et formats qui apportent
le + de valeur à votre client



qui réduit le + les coûts pour vous

Packager une offre

- Réunir l'ensemble des informations
- Clarifier
- Orienter vers l'issue rêvée

- J'aide les **solopreneurs**
- à **trouver leur positionnement**
- avec un **coaching et un plan d'action sur 90 jours,**
- afin qu'ils **clarifient leur offre**
- et **augmente leur chiffre d'affaires.**

- Vous avez besoin d'un point de vue extérieure sur votre vision ?
- Vous souhaitez construire une stratégie mais vous sentez que vous avez besoin d'aide ?
- Vous n'avez pas de plan d'action ?



Au fait, moi c'est Sophie.

**Je suis la copilote des
entrepreneurs du web.**

www.sophierohart.com