FONDAMENTAUX MARKETING
POUR ENTREPRENEURS AUDACIEUX

E-book Marketing

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

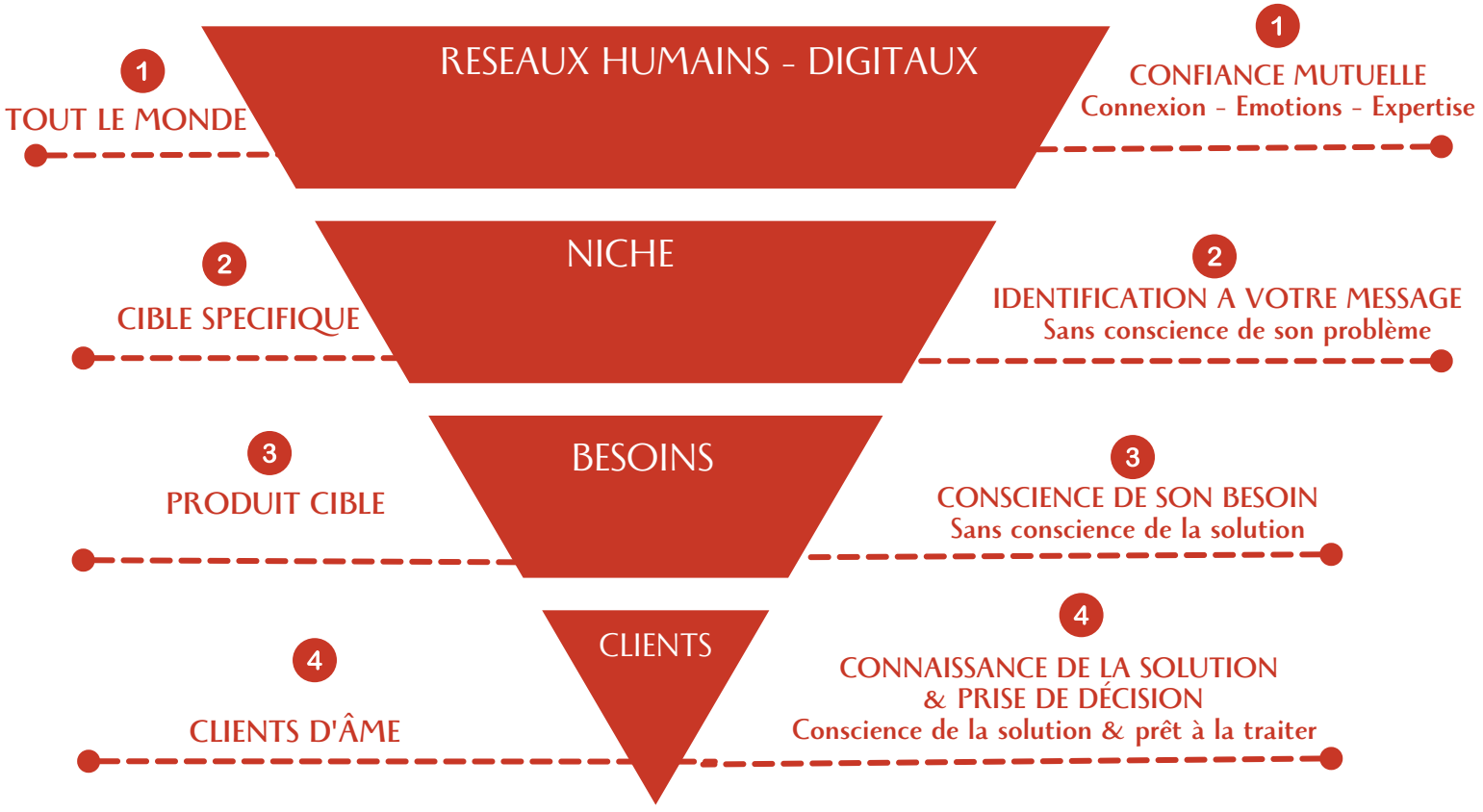
LA PYRAMIDE D'ATTRACTION *clients*

Une entreprise est par définition, un être énergétique orienté vers l'extérieur et la mise en avant de ses services & produits auprès de ses clients idéaux.

Pour mieux comprendre, comment les personnes vous découvrent & viennent à finalement acheter un service ou un produit auprès de vous, je vous propose d'appréhender cette pyramide d'attraction clients s'inspirant de la stratégie de la baignoire.

Les 4 étapes pour transformer un prospect en clients sont :

- confiance mutuelle
- identification à votre message
- conscience du besoin
- connaissance de la solution



Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

CRÉER UN PARCOURS *clients*

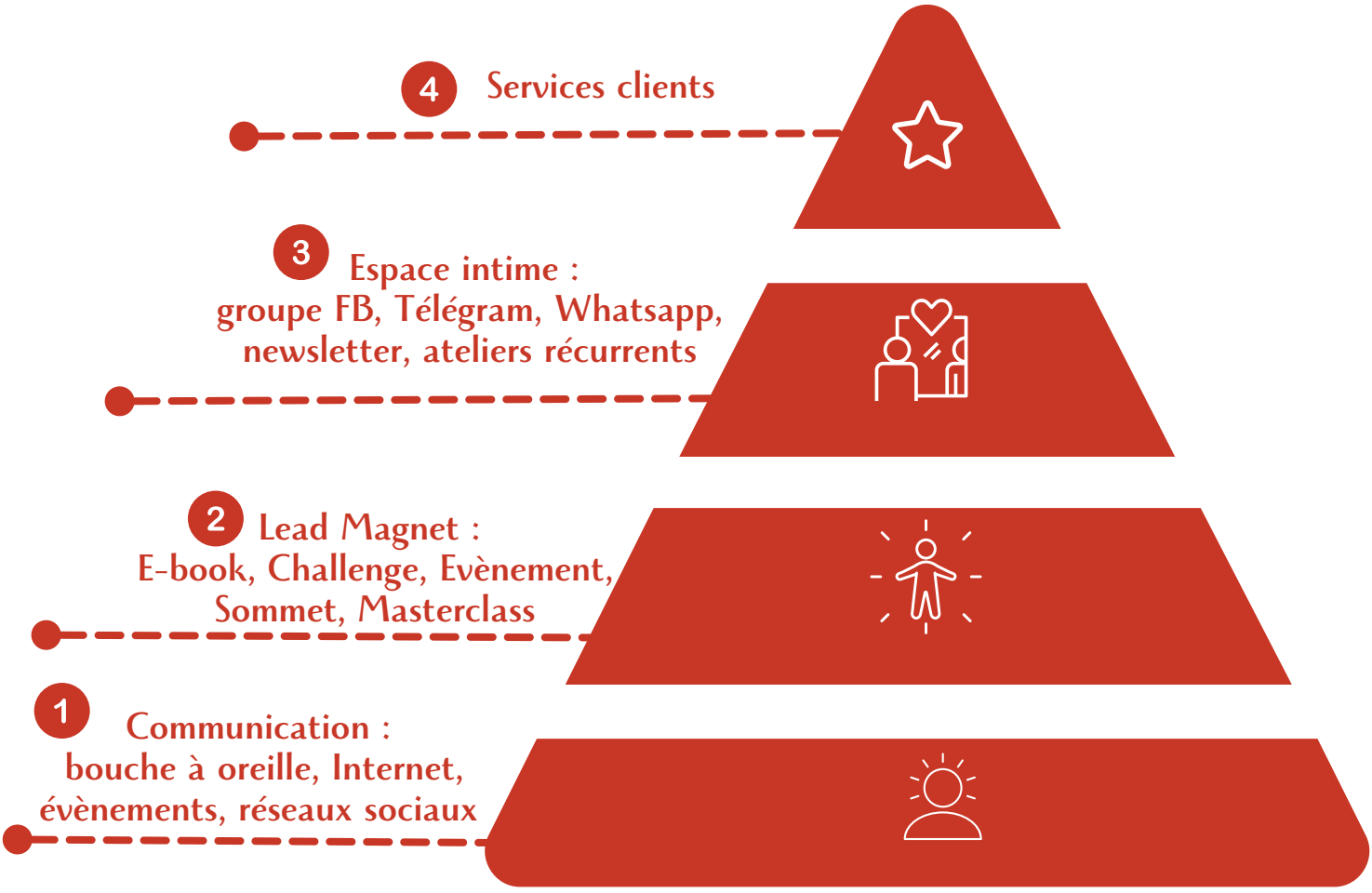
Une relation client est une relation humaine comme une autre : elle nécessite du temps, de la confiance, de l'engagement afin de permettre à votre client de prendre une décision d'engagement & d'achat le cas échéant : éclairée et au service de ses besoins.

Pour cela, il est important de nourrir un chemin de confiance concret en plusieurs étapes pour que chaque client puisse vous découvrir au fil des mois et des années, à son rythme (Early Transformer ou Late Transformer).

On estime aujourd'hui que 80% des personnes qui vont découvrent achèteront un produit chez vous dans les 2 ans qui suivent si votre parcours est cohérent, fluide et récurrent dans le temps.

Aussi, je vous invite à identifier :

- de quelle façon viennent à vous vos clients ?
- comment attirer vous à vous un flux constant de nouveaux clients ?



Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

QUESTIONS POUR IDENTIFIER VOS *clients d'âme*

- Qui as-tu envie d'aider ? Quelles sont les personnes à qui tu as spontanément envie d'offrir quelque chose ?

_____

- Que voudrais-tu leur apporter si tu écoutes au fond de toi, au-delà de ce que tu crois savoir ?

_____

- Si tu devais résumer en une phrase le message que tu devrais adresser à ces personnes, ce serait quoi ? *(je t'invite à t'inspirer de ton pourquoi)*

_____

- En quoi les expériences importantes de ta vie font de toi la personne idéale pour aider ces personnes-là ? *(je t'invite à t'inspirer de ton tableau des expériences professionnelles)*

_____

- Quelles sont les connaissances et les compétences que tu as et que tu vas pouvoir utiliser pour les accompagner ? *(je t'invite à t'inspirer de ton tableau des expériences professionnelles)*

_____

- Est-ce que ces personnes ont conscience de leurs besoins & font déjà appel à des services similaires aux tiens ? *(je t'invite à observer tes concurrents sur ton marché pour répondre à cette question)*

_____

- Est-ce qu'elles seraient prêtes à s'offrir tes services dans les 6 à 24 mois prochains ?

_____

- En quoi l'expérience que tu proposes à ces personnes est différente que celles que proposent tes concurrents ? Qu'est-ce que tes clients perdraient s'ils allaient ailleurs ?

_____

- Quand tu accompagnes ce type de clients (ou que tu envisages de le faire), est-ce que tu ressens du plaisir, de la joie, de la complétude ?

_____

- Qu'est-ce que tu peux faire dès aujourd'hui pour commencer à créer ou à renforcer un lien de confiance avec ces personnes "clients d'âme" ?

_____

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

QUESTIONS POUR INTERVIEWER VOS *clients d'âme*

Afin de mieux comprendre les personnes que tu accompagnes à travers ton entreprise, je t'invite à répondre aux questions suivantes, comme si tu étais cette personne :

- quel est ton principal problème ? qu'est-ce qui te frustre en lien avec ce problème ?

_____

_____

- quelles sont tes pensées quotidiennes en lien avec ce problème ?

_____

- qu'est-ce que tu rêves d'expérimenter à la place ?

_____

- quelles personnes t'inspirent en lien avec ce problème ?

_____

- qu'est-ce que tu as déjà essayé pour le résoudre ? pourquoi ça n'a pas marché pour toi ?

_____

- de quoi as-tu le plus besoin pour atteindre ton défi ? quelles clés peux-tu mettre en place pour y arriver ?

_____

- pourquoi est-ce que tu veux résoudre ce problème ? qu'est-ce qui se passe si tu ne le fais pas ?

_____

- pourquoi est-ce que tu payerais de l'argent pour résoudre ce problème ?

_____

- quel est le désir sous-jacent que tu portes en lien avec la résolution de ce problème ? quelle valeur ça a pour toi de résoudre ce problème pour les 5 et 10 prochaines années à venir ?

_____

_____

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

QUESTIONS POUR AIDER VOS *clients d'âme*

Après avoir compris & vérifié dans la pratique les besoins, problèmes et rêves de tes clients d'âme, je t'invite à lister 30 choses que tu peux leur apporter pour résoudre leurs problèmes :

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

FONDAMENTAUX MARKETING
POUR ENTREPRENEURS AUDACIEUX

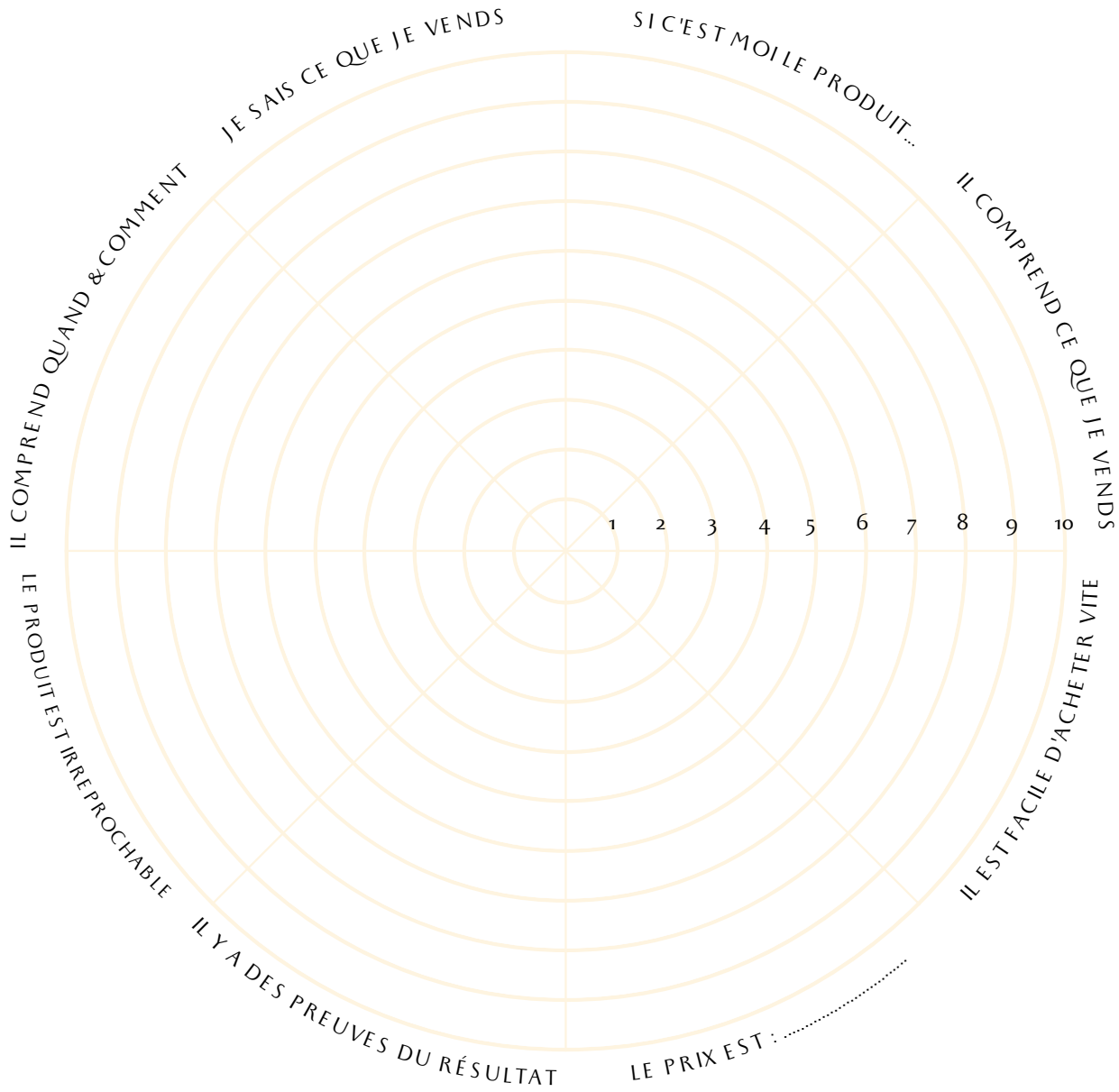
Créer des Offres magnétiques

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

LA ROUE DE MON *Marketing*

Voici les catégories de ton marketing sur lesquelles nous pourrons apprécier ton avancée et ton chemin. Pense à ces 8 aspects de ton Marketing et pour chacun, note ta satisfaction par rapport à la situation d'aujourd'hui. Fais un petit point pour chaque catégorie, puis tu peux relier chaque point entre eux pour former la toile d'araignée et remarquer tes forces et tes marges de progressions

DATE _____

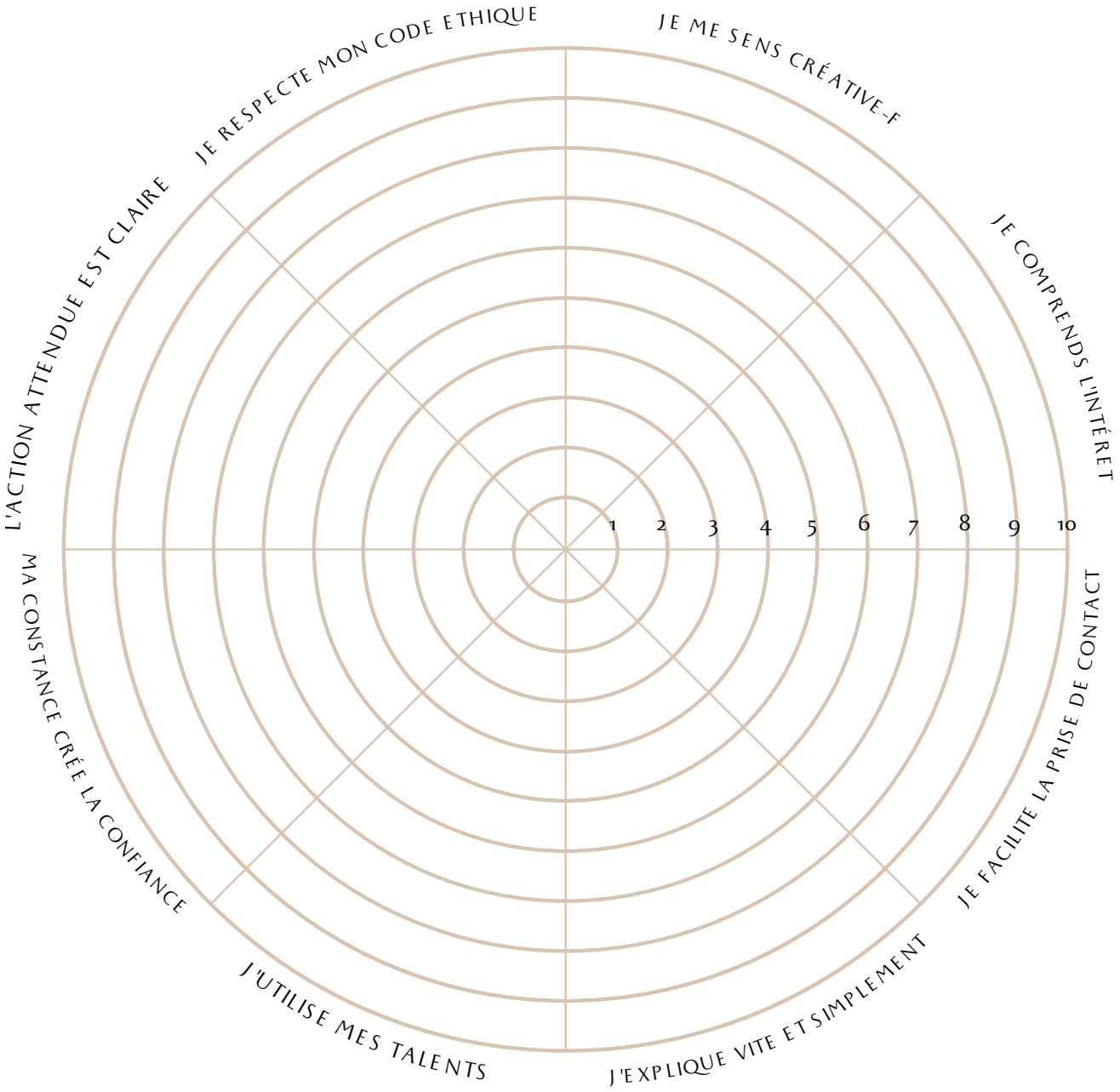


Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

LA ROUE DE MA *Com'*

Voici les catégories de ta communication sur lesquelles nous pourrons apprécier ton avancée et ton chemin. Pense à ces 8 aspects de ton Marketing et pour chacun, note ta satisfaction par rapport à la situation d'aujourd'hui. Fais un petit point pour chaque catégorie, puis tu peux relier chaque point entre eux pour former la toile d'araignée et remarquer tes forces et tes marges de progressions

DATE _____

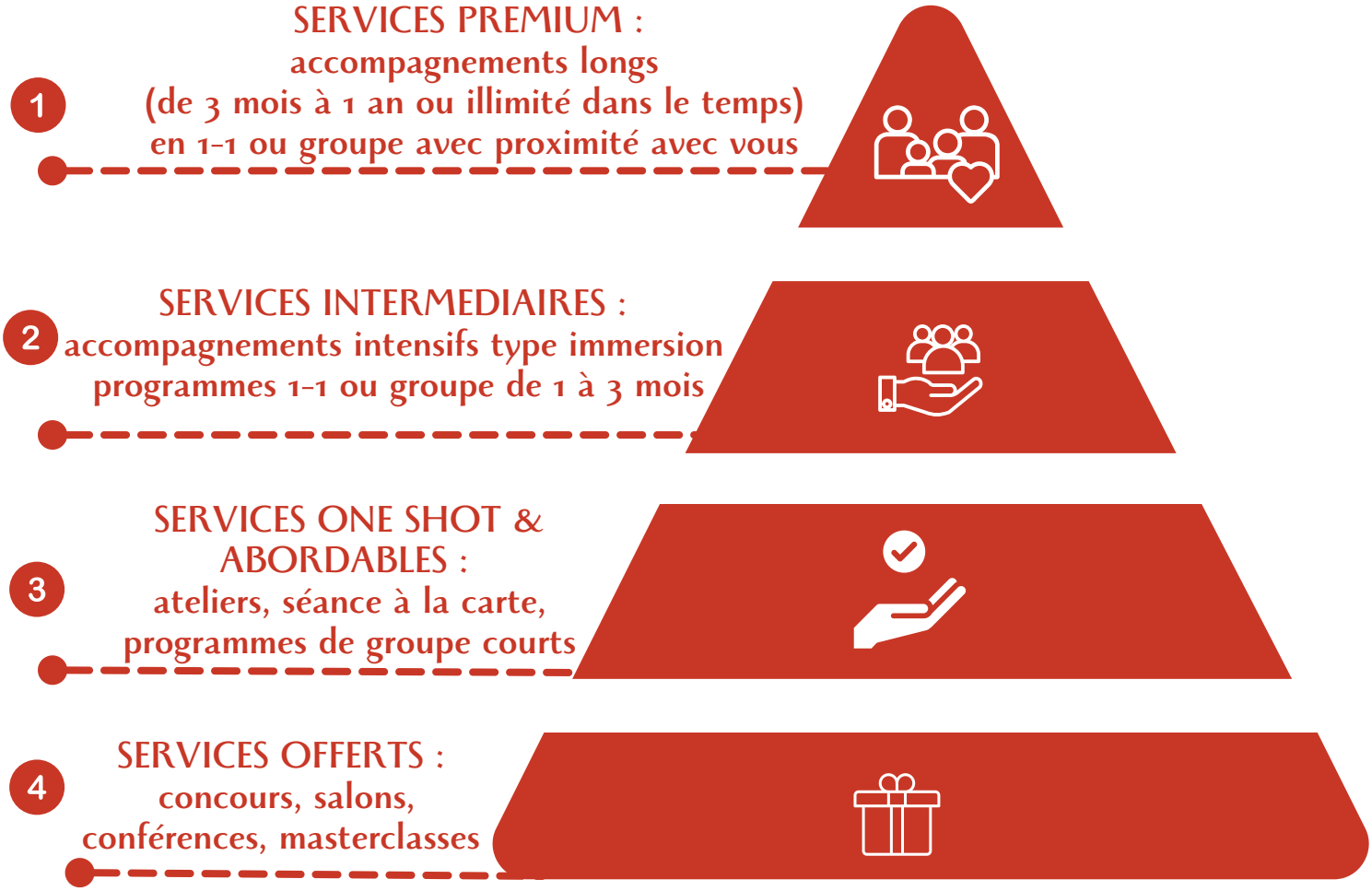


Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

LA PYRAMIDE DE FIDELISATION *clients*

Une fois que vos clients ont partagé un de vos espaces et ont découvert une de vos offres, il est très probable qu'ils reviennent chez vous si vous continuez de nourrir leur parcours client, que l'expérience leur a plu et qu'il existe une pyramide de services à découvrir au fur & à mesure que leur confiance en vous et en vos services grandit.

Voici une pyramide de fidélisation clients favorisant la rétention de votre client dans votre univers afin de créer une relation durable avec chacun d'entre eux tout en leur permettant de vous découvrir pas à pas, selon leur rythme et selon vos différents formats & expertises.



Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé