



BOOTCAMP DE TON OFFRE : PITCHER TON OFFRE PHARE DE LA RENTRÉE

Bienvenue dans la préparation de ton pitch !

Le but de cet exercice est de te permettre de créer des offres magnétiques dont les processus de lancement & de communication seront adaptés à ton écologie intérieure.

Dans le cadre de ce homeplay, tu vas donc structurer un pitch de vente de ton offre signature et de la pitcheras devant différentes personnes autour de toi afin de recevoir leurs retours sur l'offre & ta posture.

Voici les objectifs de la préparation de ton pitch :

- te permettre de structurer tes offres avec efficacité
- te permettre de renforcer la clarté de tes offres
- te permettre de recevoir du feedback au prochain appel de coaching de groupe
- tester ta posture de vente
- t'améliorer en capacité à communiquer sur tes offres avec aisance & fluidité
- améliorer tes processus de communication & de mise en valeur de tes talents

Étape 1 - Préparation : choisir une offre

Afin de préparer la session, **je t'invite à choisir UNE SEULE OFFRE que tu présenteras au groupe.**

Je t'invite à choisir ton offre "signature", celle qui te permet d'avoir le plus d'impact, qui te tient le plus à cœur, celle qui est alignée à ton pourquoi & à ta grande vision pour toi, ton entreprise et le Monde.

Pour te guider, tu peux aussi te demander :

- si je devais transmettre une seule chose pour les dix ans à venir, quelle offre me permettrait de le faire ?
- de quoi mes clients ont le plus besoin actuellement & pour les années à venir ?

*

Étape 2 - Auditer ton offre

Afin de vérifier la justesse de ton offre & de son processus de communication, je t'invite à répondre aux questions ci-dessous & à te munir de l'ebook Marketing afin de noter votre offre grâce aux roues de la communication & du marketing (en pages 8 et 9 de cet e-book).

Voici les questions auxquelles je propose de répondre :

- quel est le nom de mon offre ? est ce que je l'ai déjà testé (le nom) ?
- quelle est la promesse de cette offre ?
- est ce que ton histoire de vie, ton chemin démontre que tu incarnes transformation que tu proposes ?
- pourquoi est ce que tu proposes cette offre TOI ? quelle est ton expertise en la matière ? es-tu déjà reconnu-e pour cela ?



- en quoi c'est cohérent avec ta vision, pour toi, pour ton entreprise, pour le monde de vendre cette offre actuellement ?
- à qui cette offre s'adresse ? quel est le portrait de ton client d'âme pour cette offre ?
- est ce que ce client d'âme est déjà dans ta communauté ?
- est ce que le besoin à laquelle cette offre répond est un besoin urgent ?
- quelle est la préoccupation actuelle de ce client ? qu'est ce qu'il ne veut surtout pas faire pour arriver au résultat proposé avec ta transformation ?
- quels résultats ou transformations peuvent-ils espérer ? combien de temps as-tu besoin pour offrir cette transformation ?
- quelle est la durée de ton offre ?
- est-ce que tu as vérifié les besoins de ce profil de personnes en amont avec des appels / échanges de marché ?
- est-ce que tu as testé auprès de tes clients l'intérêt pour ce sujet sous un format court (gratuit ou de préférence, payant) ?
- peux-tu proposer des témoignages ? comment vas-tu les présenter ?
- comment as-tu prévu de lancer la communication pour cette offre ? y a-t-il une incitation à se lancer **en ce moment** avec vous ? si oui comment ?
- quel est le tarif de ton offre ? es-tu à l'aise, serein, confortable & en capacité d'être généreux avec ce tarif ?
- y a t-il la possibilité de payer en plusieurs fois ? Si oui, y a t il une incitation à payer en une seule fois ?
- est ce que tu as défini les étapes principales de la transformation que tu offres ?
- est ce que tu as donné un nom à ta méthode ? si oui, quel est ce nom ?
- est ce que ton offre est claire, précise et facile à acheter ?
- comment vas-tu vérifier l'impact de ton offre sur tes clients ? comment vas-tu récolter leurs témoignages ?
- est-ce qu'après avoir vécu cette offre à tes côtés ton client a la possibilité de continuer d'être accompagnée par toi sous une autre forme ? si oui laquelle, à quel tarif ? a-t-il une incitation tarifaire à le faire ?
- pourquoi les gens signeraient chez toi plutôt qu'ailleurs ? en quoi ce que tu proposes est différent ?
- en 3 min, que dirais-tu à une personne intéressée par cette offre ?

Prends le temps de mettre ces réponses au propre, elles sont fondamentales.

*

Étape 3 - Structure ton offre

Réponds aux questions suivantes afin de structurer ton offre :

- quel est l'objectif de ton client d'âme ?
- quelles sont ces 12 difficultés majeures qui l'empêchent de réaliser son objectif ?
- créer une liste de solutions en transformant chacun de ces problèmes en solutions ?
- quelles sont les 3 à 5 étapes essentielles que ton client doit réaliser pour atteindre son objectif ?
- en plus de ce que tu viens de lister, que peux-tu donner à ton client pour qu'il soit 100% certain de réussir ?
- comment souhaites-tu délivrer cette transformation ?
- quel prix fixes-tu pour engager ton client d'âme ?

*



Étape 4 - Déterminer les étapes clés d'un pitch qui convertit

En amont de notre bootcamp, je t'invite à formuler les phrases ci-dessous de pitch de ton offre.

1- la promesse

“j'aide (client d'âme) ayant (le problème principal de ton client d'âme) à (réaliser son objectif) sans (dire ce qu'il ne veut pas faire pour arriver à cet objectif)”.

Ta promesse est le pivot de ton offre, prends-le temps de la formuler !

2 - partager ton parcours d'accompagnement

“Durant (durée à préciser) je vais t'accompagner à (décrire les étapes qui permettront de réaliser l'objectif)

Ce sont les mêmes étapes qui ont permises à (noms de tes clients déjà accompagnés) d'obtenir (résultats) alors qu'ils (douleurs, blocages de départ)

Durant ce programme, tu recevras (décrire tous les livrables de l'offre).”

3 - ce que le prospect doit faire pour aller plus loin

“Pour vivre cet accompagnement, (décrire les actions précises à faire pour intégrer l'offre).”

*

Étape 5 - Préparez votre pitch

Tu auras **5 minutes MAXIMUM** pour présenter le pitch de ton offre, sous forme de jeu de rôle aux personnes qui seront les cobayes de tes clients.

Je t'invite à reprendre la structure de pitch de l'étape 4 et d'ajouter le cas échéant :

- Pourquoi toi ? quelle a été ton expérience en lien avec cela ?
- partager le nom de ton offre, le prix, ses modalités précises

Dans ton pitch, le plus important est de terminer par indiquer l'action à faire pour acheter votre offre (appel, site internet, message, email, contrat, virement).

PS : Le pitch en appel de vente sera plus précis et complet et suivra le process décrit dans la vidéo y relative. Le pitch visé ici te sert à présenter ton offre de façon courte, simple par exemple dans un salon bien-être, dans le cadre d'une première rencontre avec une personne ou en MP de bienvenue sur tes réseaux sociaux.

À ton succès !