

LES 5 NIVEAUX DE

# SOPHISTICATIONS

DE VOTRE MARCHE

Par **moi-même**, développeur de vente  
et amateur de tarte tatin



Construire un message qui percute : **oui.**

Mais encore faut-il l'adresser à la bonne personne et au bon moment.

Et pour t'en assurer, tu dois répondre à cette question :



# Quel est le niveau de **sophistication** de mon marché ?

(Ne pas se poser cette question, c'est comme vouloir escalader le Mont-Blanc en tong :

Ça peut passer, mais tu ne pars pas gagnant).



Dans les prochaines slides, je vous présente ces 5 niveaux et vous donne un exemple de message adapté a chaque situation



**1**

# AUCUNE SOPHISTICATION

Vous êtes le premier à proposer ce produit ou service.

Rien de comparable n'existait avant vous.

Vos prospects n'ont reçu aucune information avant vous.



# Que faire ?

Le plus simple possible, message court et direct.



Exemple :

Ma méthode pour perdre du poids.





**2**

## DÉBUT DE SOPHISTICATION

Vos prospects ont conscience que des solutions existent, vous n'êtes plus seul sur le marché.

(et cela devait arriver, vous pensiez vraiment rester seul ?)



# Que faire ?

Il faut ici augmenter l'intensité de votre proposition de valeur.

La développer.

Vous démarquer.



Exemple :

Comment perdre 20 kg en 3 mois





*Tu me traites de gros ?*



T'inquiètes pas, il fait le malin avec son  
carrousel, mais attends qu'il ait terminé !



**3**

## MARCHÉ SOPHISTIQUE

À ce stade, vos prospects ont entendu beaucoup de promesses, toutes plus folles les unes que les autres.



# Que faire ?

Expliquer comment cela fonctionne par la mécanisation



Exemple :

Perdez 20 kg avec la méthode “Arnak”  
(et vous détaillez le fonctionnement de la méthode)



**4**

## MARCHÉ TRÈS SOPHISTIQUE

Vos concurrents aussi ont également développé leur propre mécanisme, leur propre solution.



## Que faire ?

Détaillez votre méthode et ajoutez des bénéfices ou rendez votre mécanisme plus facile, plus sur



Exemple :

La méthode **Arnak** s'attaque aux graisses profondes et développe l'effet de satiété





# 5

## L'ULTRA SOPHISTICATION

À ce stade, tout a été dit, promis,  
démontré

(là, cela devient compliqué.

Tu ne veux pas aller fabriquer du fromage de  
chèvre en Ardèche plutôt ?

Bon, comme c'est **toi**, je te propose quand  
même une solution)



# Que faire ?

Il faut travailler ici sur celui (ou celle) que l'on va être en achetant votre produit., sur son **identité future**.



Exemple :

Devenez un homme confiant et séduisant avec notre méthode Arnak



# CONCLUSION

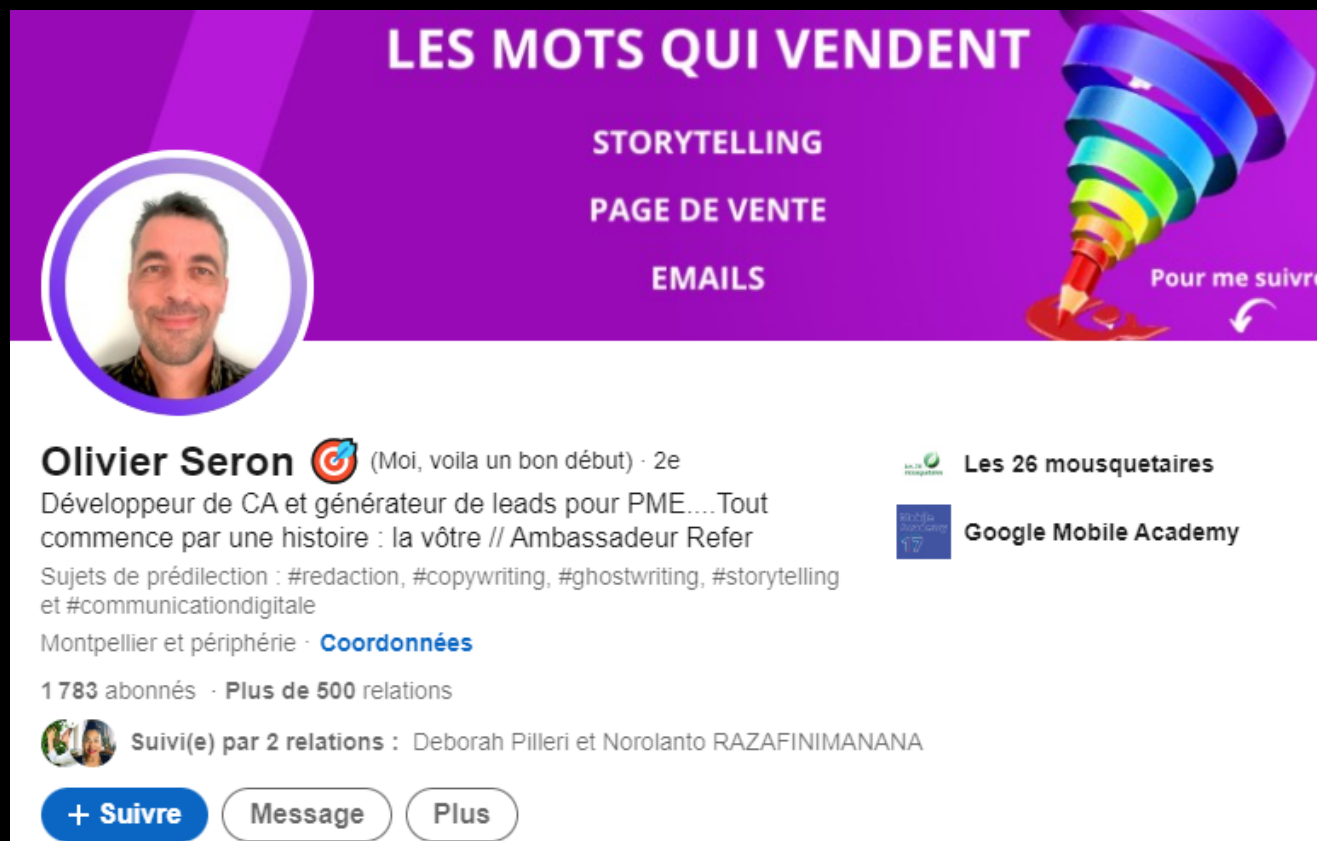
Ne complique pas ton message si cela n'est pas nécessaire.

Prouve davantage au fur et à mesure que ton marché se complexifie.



Si tu as aimé ce carrousel, tu peux me le dire  
en ce post et en ➡ un commentaire.

Pour ne pas rater mes prochaines  
publications :



The image shows a Facebook profile for Olivier Seron. The cover photo is purple with the text 'LES MOTS QUI VENDENT' and 'STORYTELLING', 'PAGE DE VENTE', 'EMAILS'. There is a circular profile picture of a man. The bio says: 'Olivier Seron (Moi, voilà un bon début) · 2e', 'Développeur de CA et générateur de leads pour PME....Tout commence par une histoire : la vôtre // Ambassadeur Refer', 'Sujets de prédilection : #redaction, #copywriting, #ghostwriting, #storytelling et #communicationdigitale', 'Montpellier et périphérie · Coordonnées', '1 783 abonnés · Plus de 500 relations'. There are buttons for '+ Suivre', 'Message', and 'Plus'. A large white arrow points from the 'ABONNE-TOI' box to the '+ Suivre' button.

**LES MOTS QUI VENDENT**

STORYTELLING  
PAGE DE VENTE  
EMAILS

**Olivier Seron** (Moi, voilà un bon début) · 2e  
Développeur de CA et générateur de leads pour PME....Tout commence par une histoire : la vôtre // Ambassadeur Refer  
Sujets de prédilection : #redaction, #copywriting, #ghostwriting, #storytelling et #communicationdigitale  
Montpellier et périphérie · [Coordonnées](#)  
1 783 abonnés · Plus de 500 relations  
Suivi(e) par 2 relations : Deborah Pilleri et Norolanto RAZAFINIMANANA

[+ Suivre](#) [Message](#) [Plus](#)

**ABONNE-TOI**

Bon, je dois vous  
laisser, j'ai un grand  
costaud tout vert et un  
gars en slip qui frappe  
à la porte