

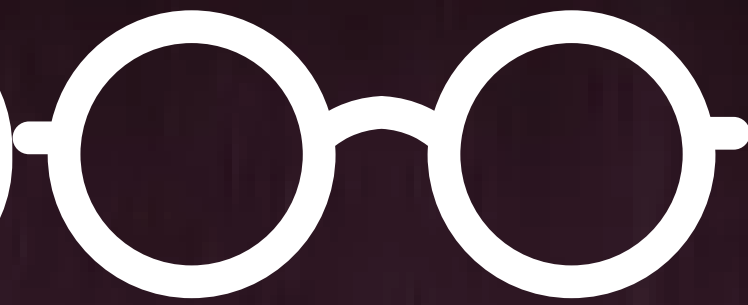
Les 7 leviers pour décupler la motivation de vos prospects

(Et les faire ENFIN passer à l'action)



Cette œuvre est réalisée par :
Olivier Seron

Ma vision

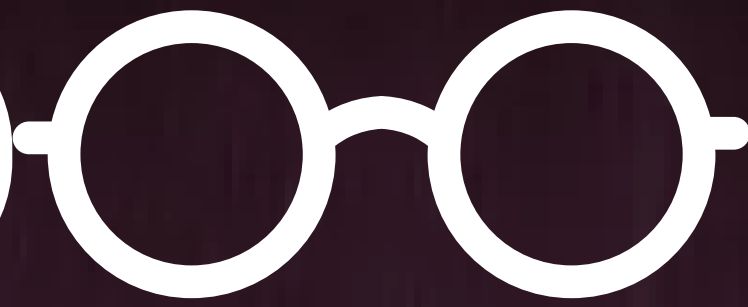


La plupart des entreprises se trompent de combat.

Elles dépensent beaucoup de temps (et d'argents) à :

- Optimiser un CTA,
- A/B tester leurs titres
- Modifier sans cesse la trame du dernier webinar
-

Ma vision

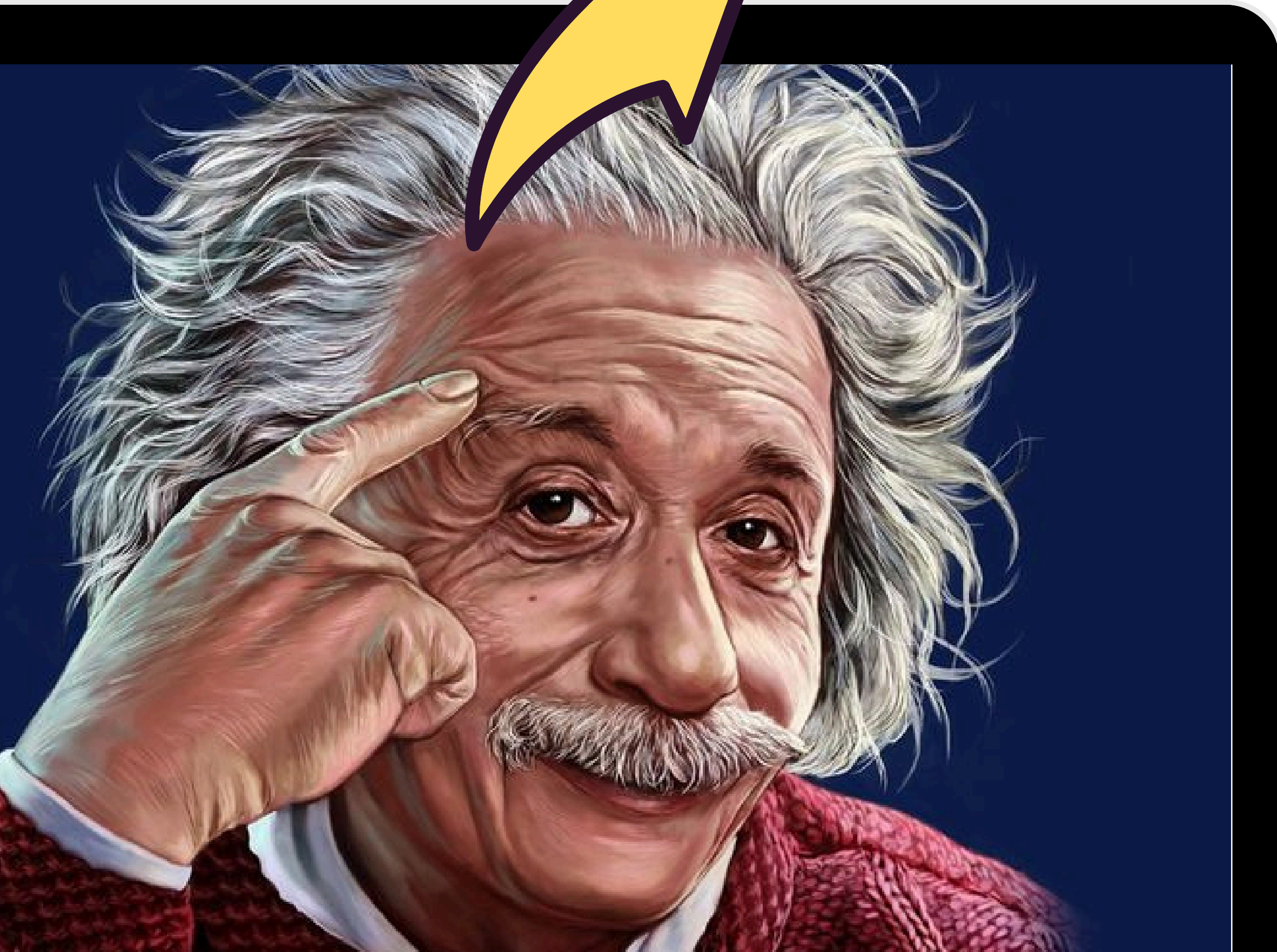


MAIS, la véritable décision, celle qui fait ou défait la vente, se prend entre les oreilles du client.

Bien avant qu'ils n'appuient sur :
« Acheter maintenant ».


"Ca gars a vraiment tout compris,

Entre génie, on se reconnaît"



j
Alors aujourd'hui,
je vous présente :



A hand is holding a small white rectangular sign with the word "START" written on it in black capital letters. The sign is positioned above a large, messy pile of crumpled white paper. The background is a solid dark blue-grey color.

START

Les 7 leviers pour décupler la motivation de vos prospects

1

La nécessité

Quelque chose est cassé.

Le frigo est en panne.

Le serveur est en panne.

La douleur est réelle.

2

La responsabilité

Les bons parents planifient leur succession.

Les bons entrepreneurs achètent des garde fous.

3

La compensation

Par culpabilité, négligence ou absence.

« Je n'étais pas à la fête de l'école de pour ma fille, alors peux quand même lui acheter le dernier i-phone. »

La minute cinéma



Le record du réalisateur le plus âgé pour une récompense aux Oscars est détenu par :
Clint Eastwood.

celui-ci avait 74 ans (et 272 jours) lorsqu'il a reçu le prix pour meilleur réalisateurs aux Oscars en 2005!

4

La peur

De prendre du retard.

De rater quelque chose.

De perdre de l'argent.

D'être laissé pour compte.

5

La luxure

Un désir brut, sans filtre.

Ça n'a pas besoin d'avoir de sens.

(En fait, c'est même mieux si ça n'en à pas).

6

Identité

Les gens n'achètent pas seulement des choses.

Ils achètent des histoires sur qui ils sont.

(Ou sur qui ils aimeraient devenir).

7

L'urgence

Délais.

Pénurie.

Stocks limités.

Sans urgence réelle, la motivation
s'épuise.

Conclusion

j

Plus vous approfondissez ces sept aspects, plus vous aurez de pouvoir sur le processus de décision de votre client.

J'allais oublier... de me présenter

**Je crée des idées qui vous aident à vendre plus et
vendre mieux**

**Amateur de :
tartes aux
myrtilles et de
basket (ceci
compense cela ...)**



**Mes outils :
Stratégie de
contenu, pages
de vente,
e-mails...**

**20 ans d'expérience dans la communication,
la vente, le marketing**

**Vous souhaitez bénéficier d'un
contenu qui génère **réellement**
des ventes ?**

Envoyez **“Écriture”** en DM
pour que nous échangions sur votre projet.