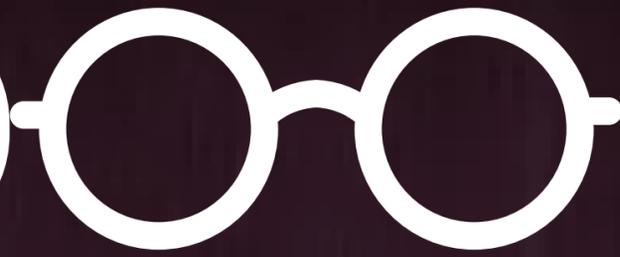


# Les 7 leviers pour décupler la motivation de vos prospects (Et les faire ENFIN passer à l'action)



Cette œuvre est réalisée par :  
Olivier Seron

## Ma vision

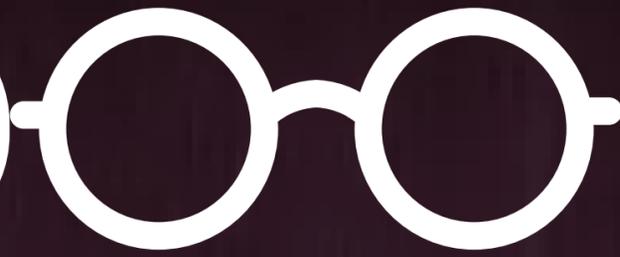


La plupart des entreprises se trompent de combat.

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**

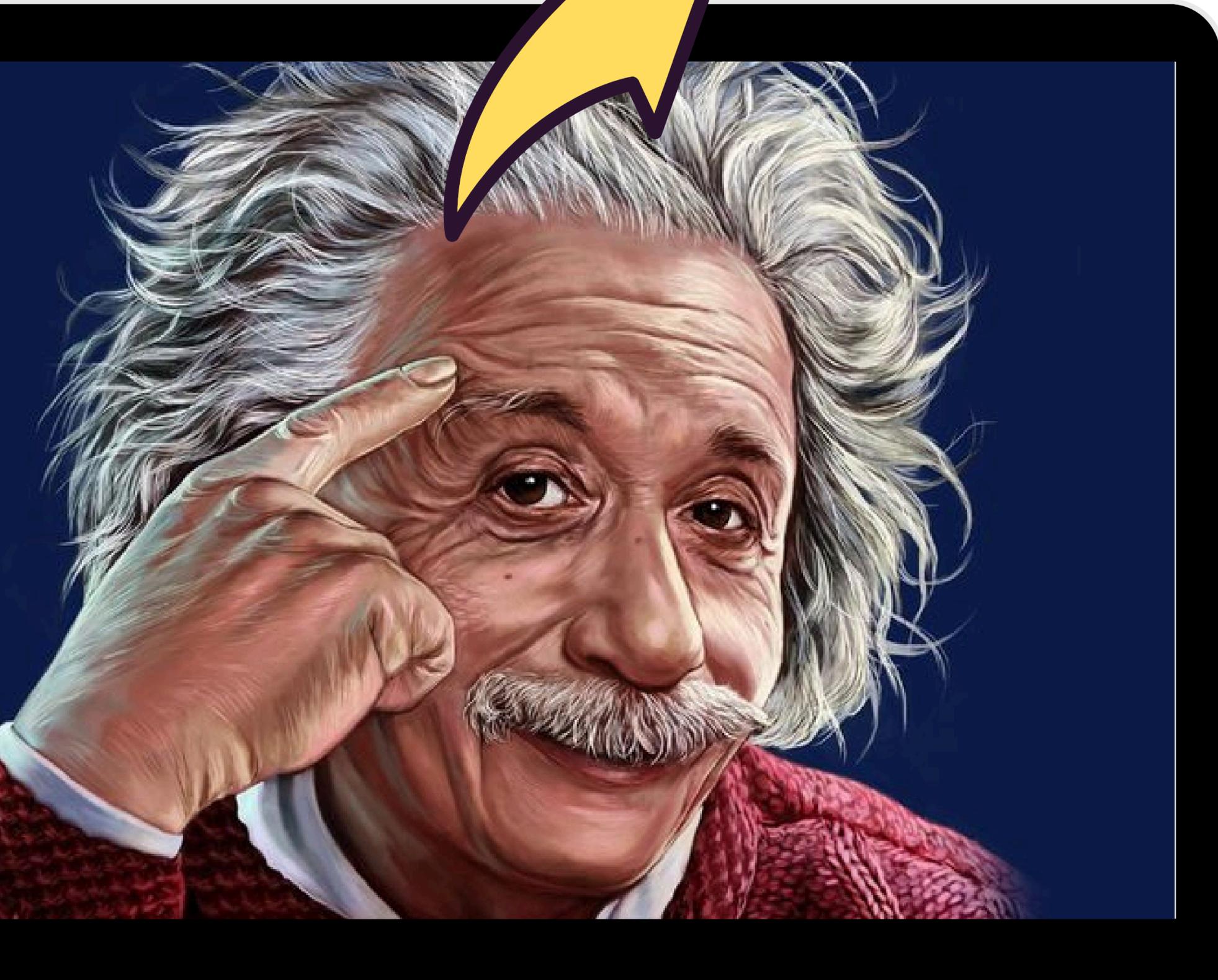


MAIS, la véritable décision, celle qui fait ou défait la vente, se prend entre les oreilles du client.

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

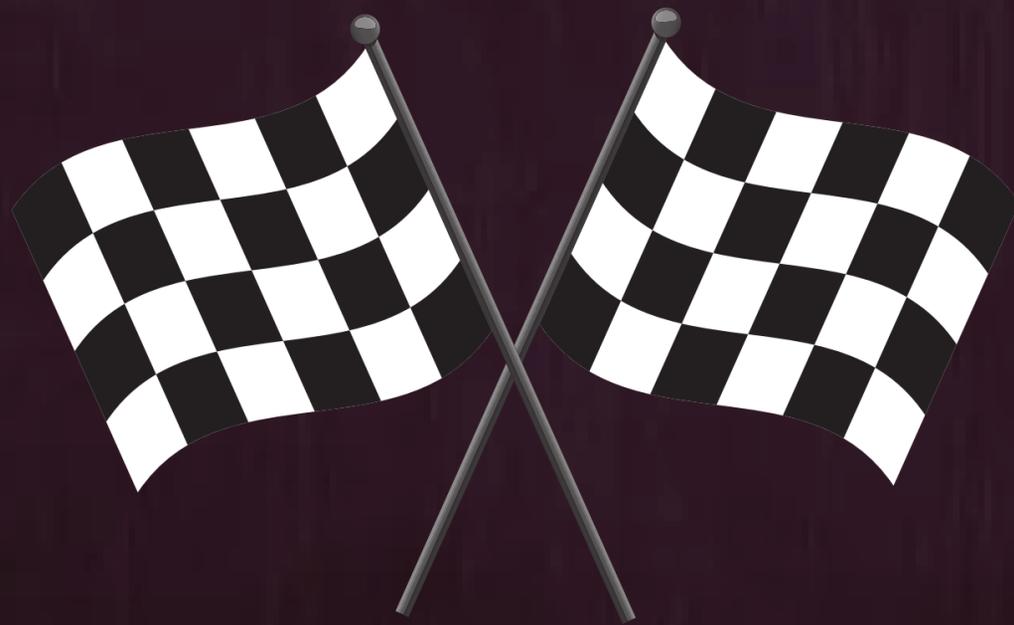
"Ca gars a vraiment tout compris,

Entre génie, on se reconnaît"



Alors aujourd'hui,

je vous présente :



A hand is holding a small white sign with the word "START" written on it. The sign is positioned above a large pile of crumpled white paper. The background is a dark, solid color. A yellow banner with black text is overlaid on the image.

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 a 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.