

Les questions à se poser pour identifier les points forts d'une offre

Quelles sont les 5 raisons pour lesquelles votre produit ou service va faire gagner de l'argent à votre client ?

Comment votre offre va aider votre client à économiser de l'argent cette semaine/mois/année ?

Combien de temps votre client peut gagner grâce à votre produit ?

Quelle(s) douleur(s) physique ou mentale votre produit élimine ?

Citez 3 moyens d'obtenir plus de confort grâce à votre produit

Comment votre offre va aider votre client à mieux se sentir dans sa peau ?

Comment votre offre va aider votre client à se sentir plus envié et/ou aimé par son entourage ?

Comment votre produit va t-il augmenter la popularité ou le statut social de votre client ?
