

WORK*Book*

Je structure et
décrypte mon offre.

POUR QUE “BUSINESS”
RIME AVEC “PLAISIR”



BIENVENUE

Félicitation pour ta décision de t'offrir ce Workbook.

Nous l'avons créé pour les entrepreneur.es qui ont envie de piloter leur business en autonomie !

Nous c'est Ellen et Barbara, nous sommes formatrices et consultantes et depuis plus de 10 ans, nous accompagnons les entrepreneur.es passionné.es à vivre de leur métier.

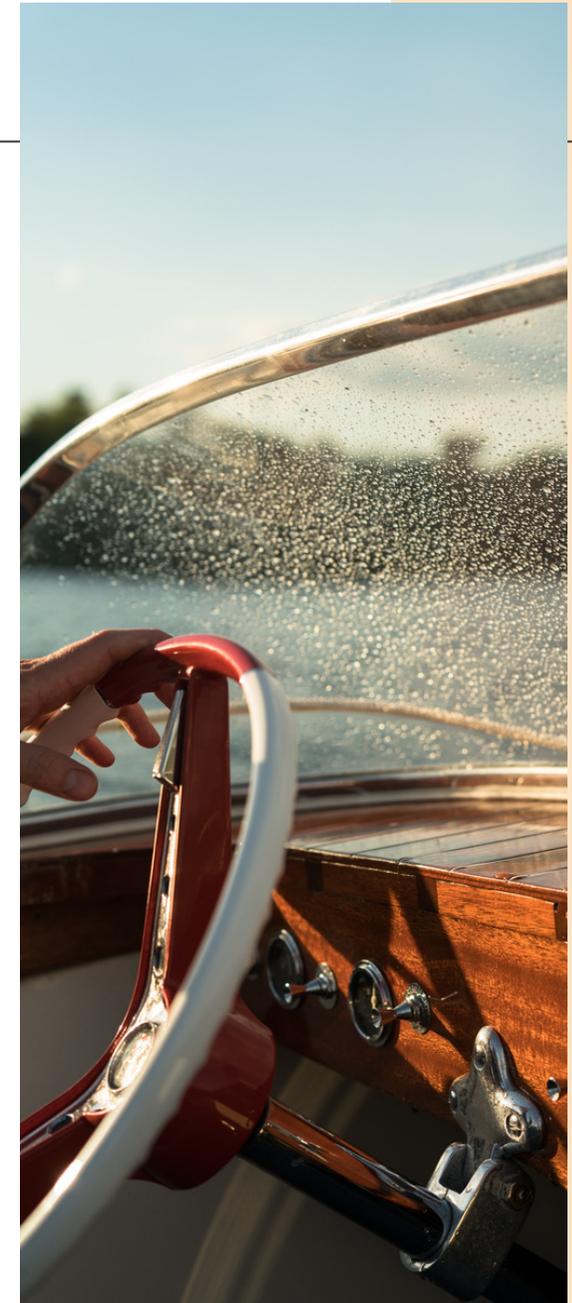
Ce workbook est l'une des pièces du puzzle « structuration » utile pour poser les bases de ton entreprise. Tu y trouveras donc des exercices pratiques qui répondent à un besoin précis. Ces exercices nous les utilisons régulièrement pour notre propre entreprise et pour celles de nos clients.

C'est un outil pratique que tu peux utiliser à chaque fois que tu sens que ton offre est flou, ton discours de vente n'est pas fluide ou encore que tu n'es pas sûr de répondre aux besoins de ton client.

Nous te demandons de le garder pour toi, afin que d'autres puissent pleinement faire le choix de se l'offrir.

Pour rendre les exercices encore plus efficaces, voici nos premiers conseils :

- Pose dans ton emploi du temps des moments dédiés à ce travail,
- Installe toi dans un lieu qui t'inspire et où tu te sens dans l'énergie pour discuter tranquillement avec ton entreprise.



STRUCTURER SON OFFRE

Si tu n'as pas encore construit d'offre ou si tu t'es rendu compte qu'une de tes offres ne répond pas aux besoins du profil cible, voici un outil qui va te permettre de structurer les bases d'une offre.

Pour structurer son offre, une méthode simple Q.Q.O.Q.C.C.P

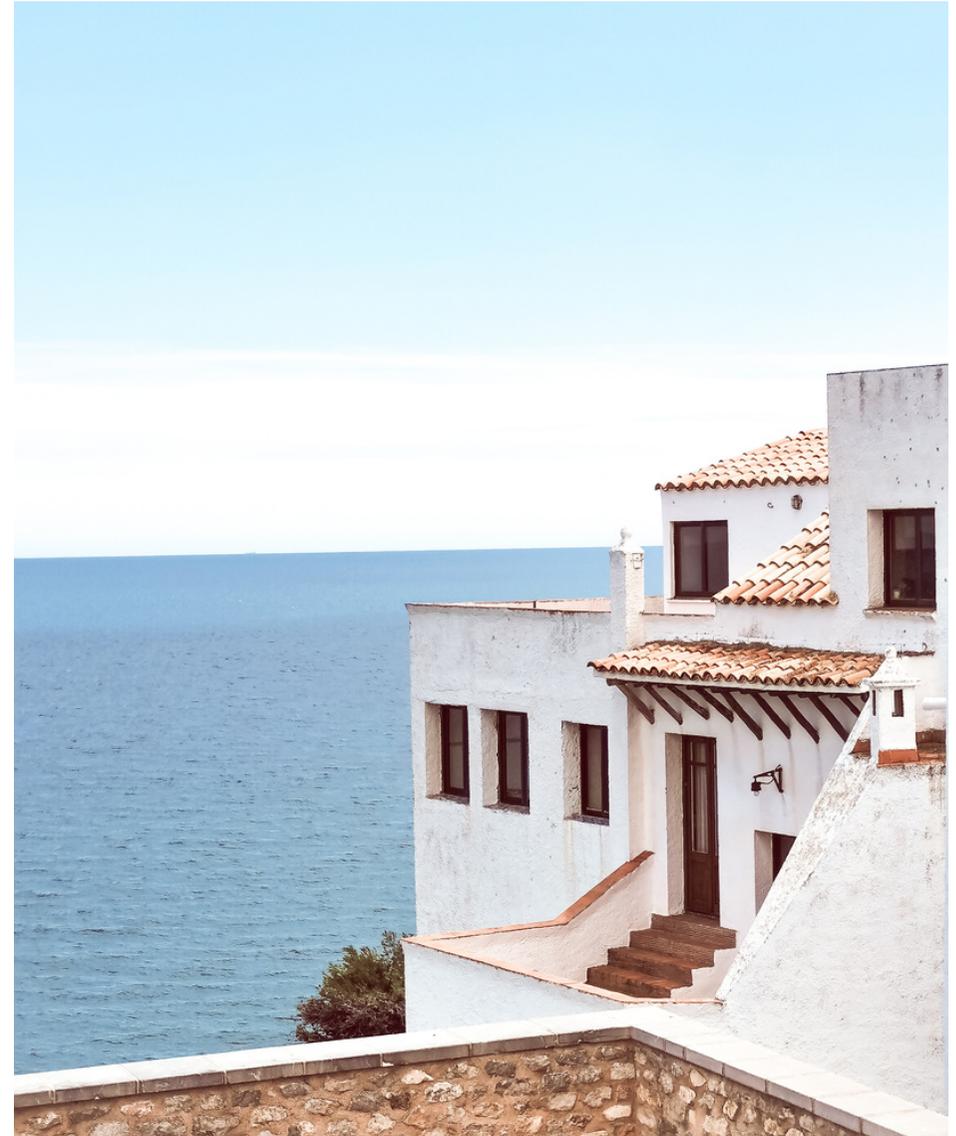
Ces 7 lettres sont les initiales des 7 questions auxquelles il est important de répondre pour être exhaustif dans la description d'une offre. En y répondant, tu crées le cadre et la structure de ce que tu veux proposer.

Qui – Quoi – Où – Quand – Comment – Combien – Pourquoi.

Nous t'invitons à répondre à ces questions dans l'ordre qui te paraît le plus facile pour toi. Tu peux jongler de l'une à l'autre jusqu'à ce que tout soit complété.



- Qui ? > à qui est destinée l'offre, le client cible (quels sont les besoins de mes clients) ; as-tu besoin de partenaires (formateur, lieu, repas, service complémentaire...)?
- Quoi ? > qu'est-ce que c'est et sur quel sujet (une formation en prospection, un coaching, un événement, un séminaire, un massage...)
- Où ? > où cela se déroule-t-il ? (présentiel, visio, lieu, salle...)
- Quand ? > quand cela se passe-t-il ? (date, durée, périodicité...)
- Comment ? > comment cela se déroule-t-il ? qu'est-ce que tu vas mettre dans ton offre ? (les caractéristiques, les grandes lignes du contenu...) Penses à toutes les étapes : avant la prestation, pendant et après.
- Combien ? > combien cela coûte à mon client (tarif), combien cela me coûte (temps, argent) ?
- Pourquoi ? > quel est l'objectif, la raison d'être de ce que je propose ? Est-ce que ça répond à un réel besoin du client cible ?



À TOI, PASSE À L'ACTION

— *Qui ?*

— *Quoi ?*

— *Où ?*

— *Quand ?*

À TOI, PASSE À L'ACTION

— *Comment ?*

— *Combien ?*

— *Pourquoi ?*

DÉCRIRE SON OFFRE

Pour décrire ton offre et vérifier si elle correspond bien aux besoins de ton client cible, tu vas définir ce que ton offre contient et ce qu'elle apporte en listant les caractéristiques, avantages et bénéfices. Cela permet de vérifier ensuite si les bénéfices de l'offre répondent aux besoins réels du client ciblé.



CARACTÉRISTIQUE

C'est un aspect factuel précis (composition technique, fonctionnelle).

AVANTAGE

C'est le résultat direct de la caractéristique, l'élément attrayant pour le client.

BÉNÉFICES

C'est l'impact, la plus-value résultant de l'avantage ressenti par le client. La façon dont cela va aider et changer la vie de ton client de façon concrète et positive. Termine de convaincre que la solution est pour eux.



EXEMPLES

caractéristiques	avantages	bénéfices	besoin identifié chez mon client cible ?
rendez-vous sur une durée de 6 mois	répartir les dates des rendez-vous	avoir un rythme de rendez-vous adapté à mes contraintes d'emploi du temps que je peux planifier à l'avance	oui, mais va leur demander des efforts d'organisation
rendez-vous en groupe	pouvoir partager avec des femmes qui vivent la même chose	ne pas me sentir seule avec mes problématiques	oui
exercices pratiques sur-mesure	exercices choisis en fonction des besoins et de la personnalité de la cliente	pouvoir me remettre dans l'action plus facilement	oui, c'est fondamental pour elle. Ne pas avoir d'effort trop compliqué à fournir facilite le passage à l'action

À TOI, PASSE À L'ACTION

Complète le tableau ci-dessous avec au minimum 15 caractéristiques pour chacune des offres : 1 offre = 1 tableau

caractéristiques	avantages	bénéfices	besoin identifié chez mon client cible ?

APPEL DECOUVERTE OFFERT

Nous espérons que ce workbook t'a permis de passer cette première étape de façon efficace.

Si tu sens que **tu as besoin** d'un coup de pouce, de prendre de la hauteur sur ta stratégie d'entreprise ou ta stratégie de développement commerciale, c'est avec grand plaisir que **nous t'offrons** un rendez-vous de 30 minutes avec Ellen Didier afin d'en discuter.

[Je réserve mon appel](#)



FÉLICITATION !

*Tu es arrivé au bout des
exercices de ce workbook.*

TU SOUHAITES DÉCOUVRIR LES AUTRES ?

Clique ici
*et choisis celui qui réponds à
ton besoin du moment.*

L'ÉQUIPE



ELLEN DIDIER

Fondatrice de l'Agence Aligner Vie pro

Experte en prospection, vente & création de communauté.

"Vendre, c'est rendre service, c'est partager des solutions, c'est soutenir l'évolution de belles personnes."



BARBARA ANDRÉ-CUSSATLEGRAS

Fondatrice de l'Agence Aligner Vie pro

Experte en structuration d'entreprise, ancrage & outils de pilotage.

"Les outils, les structures et les méthodes doivent être adaptés à celui qui s'en sert et non l'inverse."



Nos services :

Bilan des forces entrepreneuriales |

Formation | Accompagnement |

Séminaire | Outils

CONTACTE-NOUS

Ellen : 06.71.55.54.53

Barbara : 06.25.43.72.58

alignerviepro@gmail.com

WWW.ALIGNERVIEPRO.COM