


# Chapitre 4 - L'offre

**Objectif** : compléter les pages "Offres" du carnet de façon claire et réaliste.

## **Le pitch — comment le formuler**

Le pitch sert à expliquer simplement votre activité.

 En une ou deux phrases, précisez :

- À qui vous vous adressez
- Ce que vous apportez
- Ce qu'elles rencontrent ou vivent
- Le bénéfice principal

 Il n'a pas besoin d'être parfait, seulement compréhensible.

## **Prix et temps — points d'attention**

Pour chaque offre du carnet, estimez le temps total réel :

- Préparation
- Échanges, suivi
- Réalisation
- Administratif lié


 Votre tarif réel  $\approx$  Prix  $\div$  Temps

 Le temps invisible est souvent sous-estimé.

## **Vérifier la cohérence économique**

Une offre viable doit permettre :


- De couvrir vos charges
- De rémunérer votre temps
- De s'inscrire dans votre capacité de travail

 Si ce n'est pas le cas, ajustez le prix, le format ou la fréquence.

## **Si vous bloquez**

Un blocage indique souvent :

- Un manque de clarté sur votre cible
- Un doute sur la valeur proposée
- Une difficulté à estimer votre temps réel

 Commencez simple. Une offre imparfaite peut évoluer.

## **À retenir**

Une offre claire et réaliste est plus utile qu'une offre idéale mais impraticable.

## Doutes et peurs au premier contact

- 👉 Repensez à vos premiers échanges, et notez des phrases ou des idées récurrentes
  - Qu'est-ce que la personne cherche à vérifier avant de dire oui ?
  - Quelles questions revient-elle poser ?
  - À quel moment hésite-t-elle ou demande-t-elle du temps ?

## Ce qui les empêche d'avancer aujourd'hui

- 👉 Observez leur situation actuelle, et cherchez ce qui bloque le passage à l'action.
  - Qu'est-ce qui fait qu'ils n'ont pas encore changé ?
  - Qu'est-ce qui semble difficile à faire seuls ?
  - Qu'est-ce qu'ils disent manquer (temps, énergie, clarté...) ?

## La "fausse bonne solution" déjà essayée

- 👉 Pensez à ce qu'ils ont tenté avant de venir vers vous, c'est leur point de départ.
  - Qu'ont-ils fait pour s'en sortir par eux-mêmes ?
  - Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné pour eux ?
  - Qu'est-ce qui les a laissés insatisfaits ou épuisés ?

## Simplifier l'offre pour rassurer

- 👉 Relisez votre offre comme si vous la découvriez.
  - Qu'est-ce qui pourrait paraître flou ou compliqué ?
  - Qu'auriez-vous besoin de savoir pour vous sentir en confiance ?
  - Qu'est-ce qui clarifie immédiatement ce que vous proposez ?

## Proposer un petit pas pour lever le doute

- 👉 Pensez à une première étape facile.
  - Qu'est-ce qu'une personne hésitante accepterait sans pression ?
  - Qu'est-ce qui permet de découvrir votre approche avant de s'engager ?

## Ajuster votre communication

- 👉 Revenez aux mots de vos clients.
  - Comment décrivent-ils leur problème ?
  - Quels termes utilisent-ils spontanément ?
  - Votre message parle-t-il comme eux ou comme vous ?