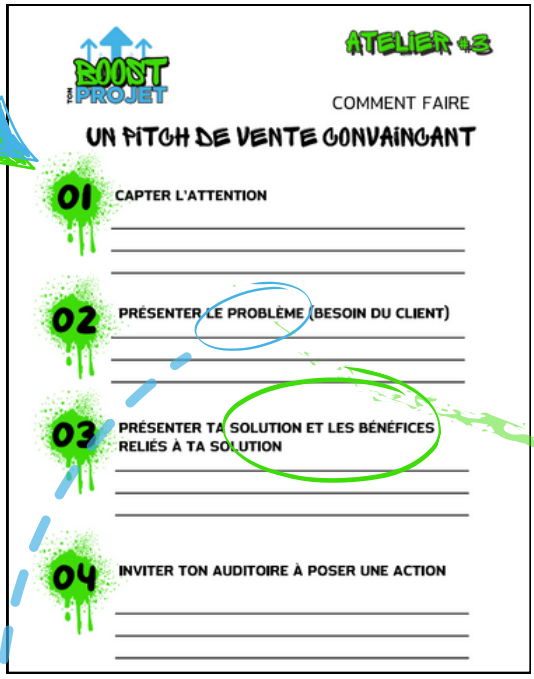
ATELIER #3

PITCH DE VENTE

01 APRÈS AVOIR FINALISÉ TON CANEVAS DE PROPOSITION DE VALEURS, MONTE TON PITCH DE VENTE. (DURÉE : 2 MIN. DEVANT LA CLASSE)

Utilise le plan COMMENT MONTER UN PITCH DE VENTE CONVAINCANT pour diriger les grandes lignes de ton Pitch. Tu peux aussi bonifier avec les prix que coûterait ta solution pour encore plus de crédibilité. Pour t'aider, utilise le budget vierge dans la pochette.


ATELIER #3

COMMENT FAIRE

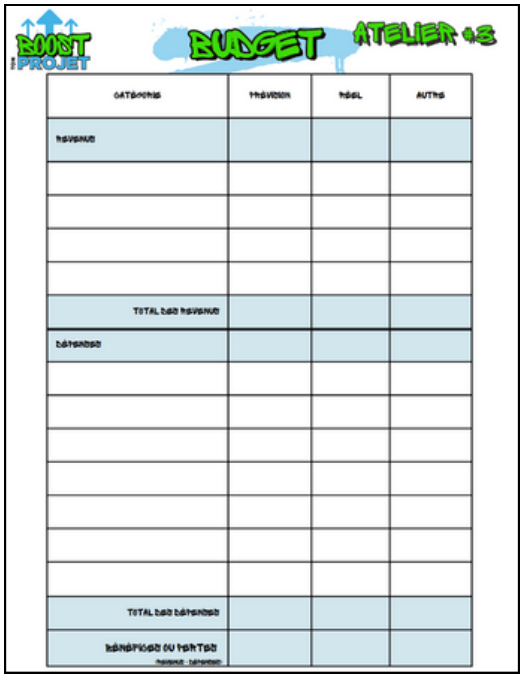
UN PITCH DE VENTE CONVAINCANT

01 CAPTER L'ATTENTION

02 PRÉSENTER LE PROBLÈME (BESOIN DU CLIENT)

03 PRÉSENTER TA SOLUTION ET LES BÉNÉFICES RELIÉS À TA SOLUTION

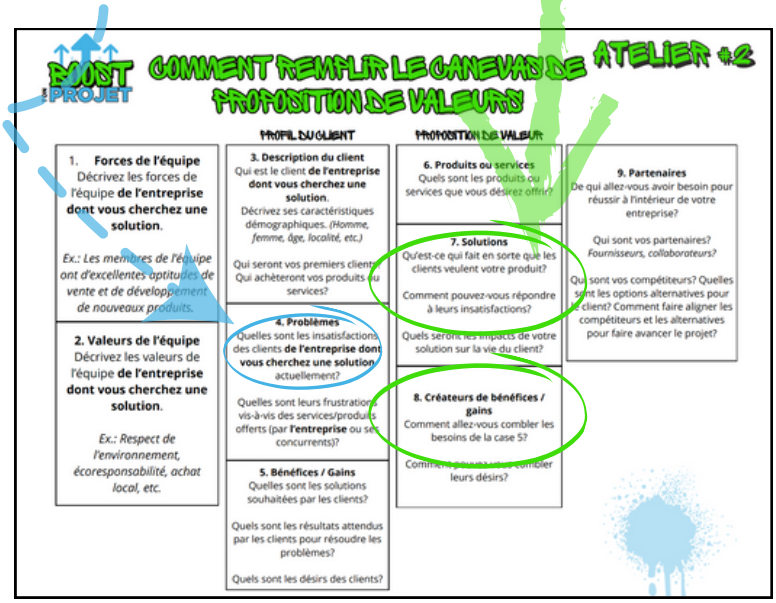
04 INVITER TON AUDITOIRE À POSER UNE ACTION


BUDGET ATELIER #3

CATÉGORIES	PRÉVISION	RÉEL	AUTRE
REVENUS			
TOTAL DES REVENUS			
DÉPENSES			
TOTAL DES DÉPENSES			
BÉNÉFICES OU PERTES (REVENUS - DÉPENSES)			

02 UTILISE LES ÉLÉMENTS INSCRIS DANS TON CANEVAS DE VALEURS POUR CONSTRUIRE TON PITCH DE VENTE.

Utilise les réponses inscrites et explique-les dans ton pitch.


ATELIER #3

COMMENT REMPLIR LE CANEVAS DE PROPOSITION DE VALEURS

PROFIL DU CLIENT

1. **Forces de l'équipe**
Décrivez les forces de l'équipe **de l'entreprise dont vous cherchez une solution**.

Ex.: Les membres de l'équipe ont d'excellentes aptitudes de vente et de développement de nouveaux produits.

2. Valeurs de l'équipe
Décrivez les valeurs de l'équipe **de l'entreprise dont vous cherchez une solution**.

Ex.: Respect de l'environnement, écoresponsabilité, achat local, etc.

3. Description du client
Qui est le client **de l'entreprise dont vous cherchez une solution**.
Décrivez ses caractéristiques démographiques. *(Homme, femme, âge, localité, etc.)*

Qui seront vos premiers clients? Qui achèteront vos produits ou services?

4. Problèmes
Quelles sont les insatisfactions des clients **de l'entreprise dont vous cherchez une solution** actuellement?

Quelles sont leurs frustrations vis-à-vis des services/produits offerts (par **l'entreprise** ou ses concurrents)?

5. Bénéfices / Gains
Quelles sont les solutions souhaitées par les clients?

Quels sont les résultats attendus par les clients pour résoudre les problèmes?

Quels sont les désirs des clients?

PROPOSITION DE VALEUR

6. Produits ou services
Quels sont les produits ou services que vous désirez offrir?

7. Solutions
Qu'est-ce qui fait en sorte que les clients veulent votre produit?

Comment pouvez-vous répondre à leurs insatisfactions?

Quels seront les impacts de votre solution sur la vie du client?

8. Créateurs de bénéfices / gains
Comment allez-vous combler les besoins de la case 5?

Comment pouvez-vous combler leurs désirs?

9. Partenaires
De qui allez-vous avoir besoin pour réussir à l'intérieur de votre entreprise?

Qui sont vos partenaires? *Fournisseurs, collaborateurs?*

Qui sont vos compétiteurs? Quelles sont les options alternatives pour le client? Comment faire aligner les compétiteurs et les alternatives pour faire avancer le projet?