

Checklist

Vente Douce

À COCHER AVANT TA VENTE

Avant de parler de ton offre...

- Est-ce que je crois vraiment en ce que je propose ?
- Est-ce que je connais le problème que je résous ?
- Est-ce que je suis au clair sur à qui je m'adresse (buyer persona) ?
- Est-ce que j'ai déjà aidé des gens comme elle/lui/eux (même gratuitement) ?

Quand tu crées du contenu...

- Est-ce que je parle à une personne précise, avec ses mots à elle ?
- Est-ce que mon message est centré sur ses besoins, pas sur moi ?
- Est-ce que j'ose montrer ce que mon offre peut vraiment changer dans sa vie ?
- Est-ce que je laisse une porte ouverte, sans pression ?

Juste avant de vendre ou de publier...

- Est-ce que je suis dans l'intention de partager plutôt que convaincre ?
- Est-ce que j'ai préparé un appel à l'action clair ?
- Est-ce que je suis OK avec le fait que certaines personnes ne vont pas acheter ?
- Est-ce que j'ai un bon ressenti, ai-je respecté mon rythme ?

MINI MANTRA POUR VENDRE EN DOUCEUR

Je ne force rien. Je propose, je rayonne, j'attire.

