

Spécial Création d'entreprise

Module 4 : Je crée une offre irrésistible

Structurez une proposition commerciale qui convertit et démarque votre entreprise de la concurrence grâce à une méthodologie éprouvée en 7 étapes.

<https://agence-strategies.fr/>



Sylvain Guéraiche

- ❖ Entrepreneur du web depuis 1999 (directeur d'agence)
- ❖ Enseignant en Marketing et E-commerce Université de Rouen
- ❖ Enseignant grandes écoles : ISCOM, NWS, MyDigitalSchool, CNAM,...
- ❖ Formateur CCI Normandie et éditeur E-commerce
- ❖ Organisateur d'événements B2B (Palais Brongniart, Paris Retail Week, Normandigital,...) et concerts produits à la TV
- ❖ Président du Club business 76
- ❖ Administrateur du cluster Normandigital et membre NWX



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Sylvain Guéraiche

- ❖ Certification en cours de Chef de projet IA (réussite formation 86,5% de bonnes réponses)
- ❖ Accompagnement de plus d'une centaine d'entreprises (BE éolien, E-commerce, industrie, B2C, formation,...)
- ❖ 2006 : Sport-Elec, C.A. e-commerce X 2, C.A. Espagne X 6
- ❖ 2008 : orga d'un événement Palais Brongniart (CNRS, OSEO)
- ❖ 20012 / 2018 : exposant Paris Retail Week
- ❖ 2017 / 2022 : 15000 jouets collectés pour les Restos du Coeur lors de concerts produits sur France 3 de 2020 à 2022, partenariats nationaux et institutionnels



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)

1

Valeur principale

Identifier le bénéfice clé de votre produit

2

Proposition unique

Définir ce qui vous distingue

3

Structure d'offre

Composer produit, bonus et services

4

Prix optimal

Calculer une tarification stratégique

5

Preuves sociales

Rassurer avec témoignages et garanties

6

Test et lancement

Valider avant le déploiement complet

Définir la valeur principale

La question essentielle

Qu'est-ce que mon client va obtenir concrètement grâce à mon produit ou service ?

Cette réponse doit être claire, mesurable et centrée sur les résultats réels.

Méthode pratique

- Lister 3 avantages clés tangibles
- Identifier 3 problèmes résolus
- Privilégier les bénéfices émotionnels



Définir la valeur principale

Exemple concret

Produit :

box repas végétarienne
pour sportifs

Bénéfices :

- Gagner du temps en cuisine
- Repas équilibrés garantis
- Menus personnalisés selon objectifs

💡 Astuce clé : Les bénéfices doivent parler aux émotions du client comme le gain de temps, le confort, la sécurité ou la réussite personnelle.



Créer votre proposition unique (USP)

L'USP explique pourquoi les clients doivent choisir votre offre plutôt que celle des concurrents. C'est votre avantage distinctif formulé de manière claire et mémorable.



Analyser la concurrence

Créez un tableau comparatif listant ce que vos concurrents offrent et surtout ce qu'ils ne font pas.



Identifier l'avantage distinctif

Trouvez un bénéfice unique que vous pouvez garantir et que personne d'autre ne propose de cette façon.



Formuler simplement

Rédigez une phrase courte et percutante qui résume votre différence en quelques mots clés.

« Notre box repas végétarienne offre des menus personnalisés selon vos objectifs sportifs, une livraison express et des emballages 100% recyclables que vous ne trouverez nulle part ailleurs. »



Structurer une offre complète



Produit principal

Le cœur de votre offre avec ses fonctionnalités essentielles clairement définies.



Bonus stratégiques

1 à 2 éléments qui augmentent la valeur perçue sans coûter cher à produire.



Services additionnels

Livraison, support client, conseils personnalisés et garanties rassurantes.

Exemple de structure

Produit : box repas végétarienne hebdomadaire

Bonus : guide nutrition sportif + plan d'entraînement simplifié

Services : livraison express, support chat pour conseils nutrition





Définir le prix optimal

Déterminez un tarif juste qui couvre vos coûts, valorise votre offre et reste attractif pour vos clients cibles.

1

Calculer les coûts

Production + marketing + livraison par unité

2

Ajouter la marge

Prévoir 30-40% de marge bénéficiaire

3

Comparer le marché

Vérifier la compétitivité des prix

4

Tester en réel

Valider avec un petit groupe

Calcul pratique

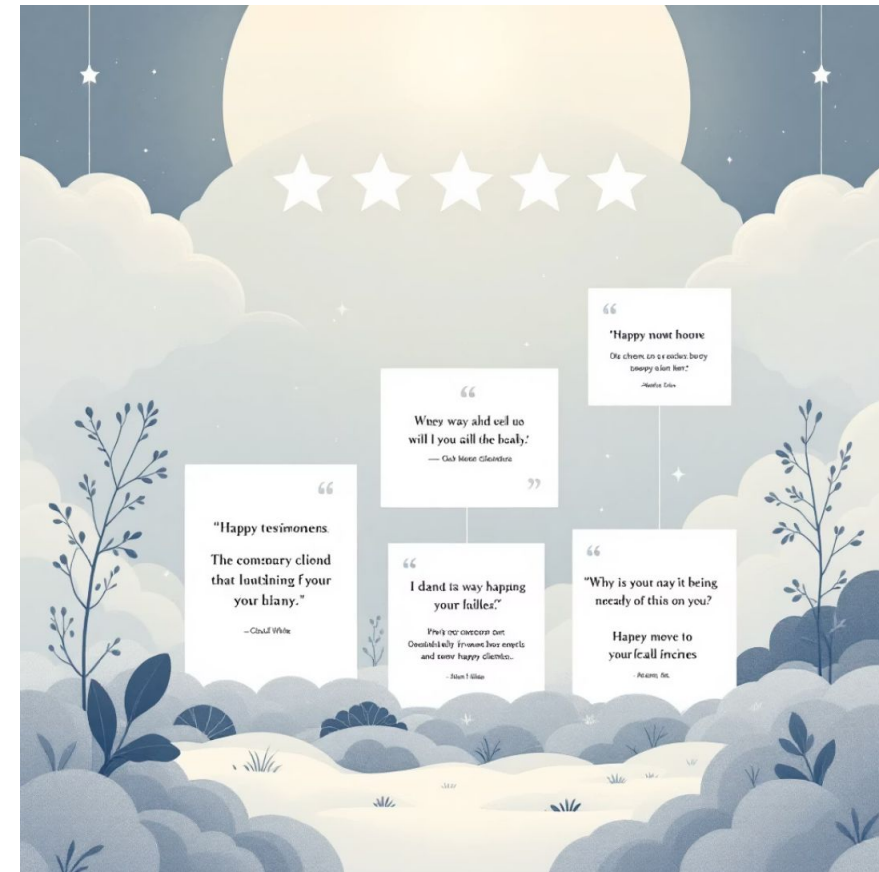
- Coût de production de la box : 15€
- Marge souhaitée : 40%
- Prix de vente conseillé : 25€
- Bonus inclus : augmente la valeur perçue

☐ **Règle d'or :** Le prix doit refléter la valeur perçue par le client, pas seulement votre coût de production.

Créer la confiance avec des preuves

Pourquoi c'est essentiel

Les clients sont plus confiants lorsqu'ils voient que d'autres ont testé et approuvé votre offre. Les preuves sociales réduisent considérablement le risque perçu.



Éléments de

réassurance

• Témoignages clients

Recueillez des avis authentiques et détaillés

• Statistiques d'usage

Partagez des chiffres réels et vérifiables

• Garantie satisfait ou remboursé

Proposez un remboursement sans condition

« Grâce à la box, je gagne 2 heures par semaine et je mange équilibré sans me prendre la tête. Mes performances sportives se sont vraiment améliorées ! »

💡 Impact mesurable : Même un petit nombre de témoignages crédibles augmente considérablement le taux de conversion de votre offre.

Tester avant de lancer massivement

Lancez un test avec un petit groupe pour évaluer l'intérêt réel et ajuster votre offre avant le déploiement complet. Cette étape cruciale limite les risques financiers.

- 1** — **Landing page**
Créez une page avec description, prix, bonus et formulaire d'inscription
- 2** — **Campagne ciblée**
Lancez des publicités Facebook, Instagram ou TikTok avec 20-50€
- 3** — **Collecte de données**
Analysez inscriptions, clics, précommandes et retours clients
- 4** — **Ajustements**
Optimisez produit, message ou prix selon les résultats

Taux de succès amélioré de **60%**

Les tests pré-lancement augmentent significativement vos chances de réussite selon leanstartup.com



Exercices pratiques à réaliser

1

Bénéfice et problèmes

Définissez le bénéfice principal et listez 3 problèmes que votre produit résout concrètement.

3

Structure complète

Détaillez votre produit principal, ajoutez 1-2 bonus attractifs et définissez les services additionnels.

5

Preuves de confiance

Collectez ou créez des témoignages clients et définissez votre garantie de satisfaction.

2

Votre USP

Créez votre proposition unique en une phrase claire, percutante et facile à mémoriser.

4

Tarification stratégique

Calculez le prix optimal en intégrant coûts, marge souhaitée et analyse des prix concurrents.

6

Test de marché

Créez une landing page pour tester votre offre et lancez une petite campagne publicitaire.



Prêt à créer votre offre gagnante

Méthodologie complète

Vous disposez maintenant d'un processus éprouvé en 7 étapes pour structurer une offre commerciale performante.

Action immédiate

Commencez dès aujourd'hui par les exercices pratiques et testez rapidement votre proposition de valeur.

Amélioration continue

Ajustez votre offre selon les retours clients pour maximiser votre taux de conversion.

Votre succès commence par une offre claire, différenciée et testée. Passez à l'action maintenant !



Sylvain Guéraiche,
expert digital depuis 1999,
formateur CCI,
enseignant Université
et écoles supérieures.

**“Pour un accompagnement personnalisé sur votre projet,
l'Agence Stratégies vous conseille
sur tout votre parcours entrepreneurial,
quel que soit votre secteur,
quel que soit votre stade d'avancement.”**

Sylvain Guéraiche

Contactez-nous :

