



VIDÉO DE PRÉPARATION

CLIENT IDÉAL

Si tu ne sais pas à qui tu parles, tu ne peux pas vendre.

Jessica Londe · Matteo Venturi · Programme VISION



La base de tout ton business

1 une offre utile

2 un message clair

3 des actions régulières

MAIS

**Si tu ne sais pas à
qui tu parles, tu ne
vendras pas.**

TROIS PRODUITS À 1 000 €

Même prix. Trois clientèles.

Séjour dirigeantes



Chevaux, spa et discussions business.

Moteur agricole



Formation pour réparer un moteur diesel.

Manteau pour chien



Un produit de luxe à 1 000 €.

À RETENIR

Les trois produits peuvent être excellents. Mais pas pour toi.

Le problème, c'est rarement l'offre.
C'est la personne à qui elle est présentée.

Le choix du client vient avant le message parfait.

Message excellent

à la mauvaise personne

0 résultat ✗

Message moyen

à la bonne personne

ÇA VEND ✓

ERREURS CLASSIQUES

Beaucoup d'entrepreneurs...

1 veulent aider tout le monde

2 adaptent leur discours à chacun

3 parlent à plusieurs cibles



AU FINAL

Ils ne choisissent pas.

Le résultat est prévisible

1 un message flou

2 une offre floue

3 des clients peu alignés

ET DONC

**Des ventes difficiles
et des prix mal
assumés.**

IDÉE-CLÉ

Parler à tout le monde, c'est tirer à l'aveugle.

Quand tu parles à tout le monde, personne ne se sent concerné.



01

PARTIE 1 SUR 2

QUI SONT LES « BONS » CLIENTS ?

Les critères pour reconnaître une personne prête à avancer.

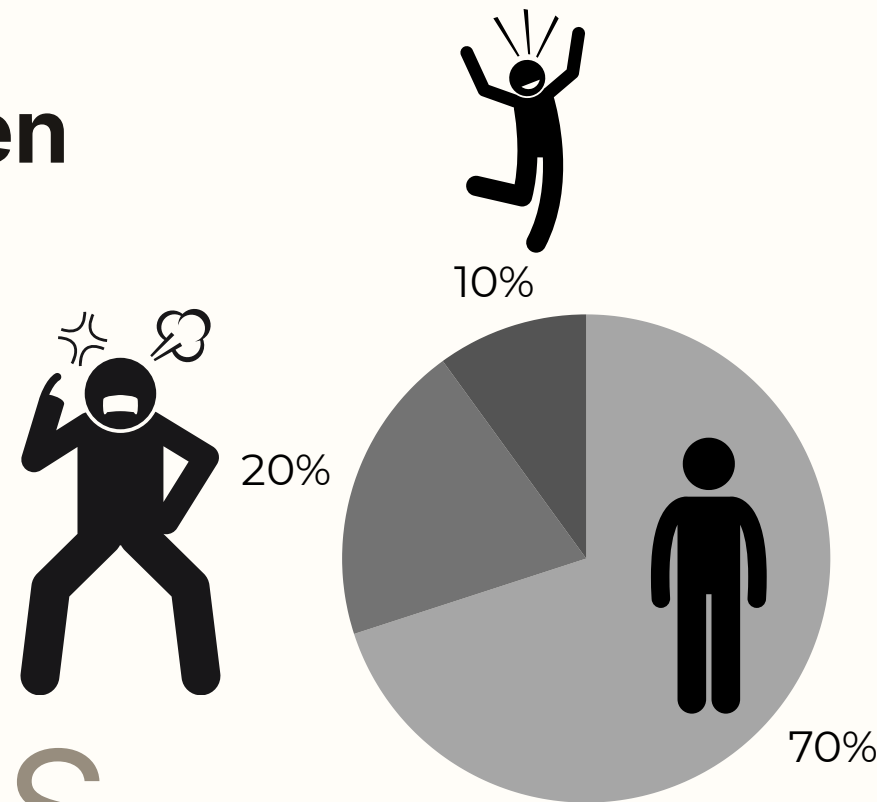


Le client que tu choisis change aussi ton quotidien.

Business moyen

Clients peu alignés

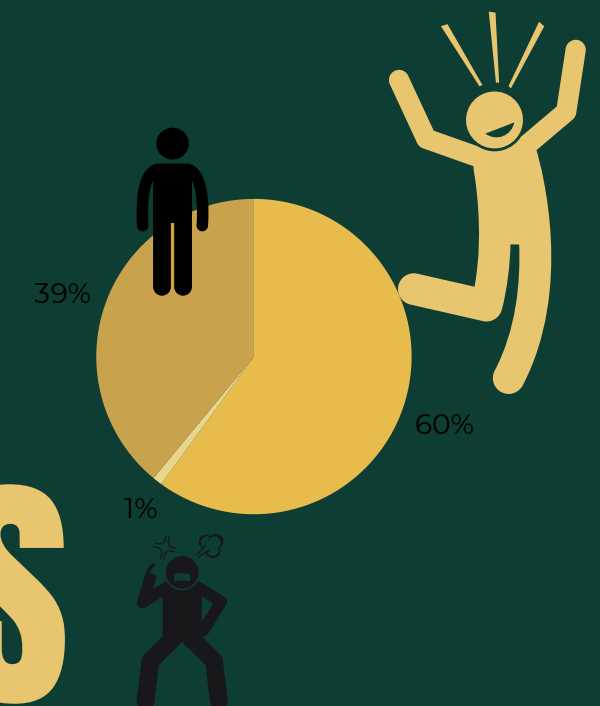
TU SUBIS



Business du kiff

Clients que tu veux aider

TU CHOISISIS



Trois critères à vérifier

01

Douloureux

Le problème a des conséquences réelles.

02

Urgent

Une raison le pousse à agir maintenant.

03

Reconnu

Il sait lui-même que cela doit changer.



LE 4E ESSENTIEL

Tu dois avoir envie de travailler avec lui

- Des valeurs compatibles
- Une collaboration saine
- L'envie réelle d'aider cette personne



02

PARTIE 2 SUR 2

COMPRENDRE SA RÉALITÉ

Observe ce qu'il vit, ce qu'il veut et ce qui le bloque.



Pour connaître ton client

01

Ce qu'il vit

Ses problèmes réels, ses frustrations, son quotidien.

02

Ce qu'il veut

Ses objectifs, son résultat et son paradis.

03

Ce qui le bloque

Ses peurs, ses objections et ses croyances.

TROP VAGUE

« Un couple qui veut refaire sa cuisine. »

DU VAGUE AU CONCRET

Décris une situation vécue

- 1 habite à 15 min du showroom
- 2 cuisine de 15 ans, peu de rangements
- 3 travaux finis avant bébé, dans 4 mois



Trois niveaux à distinguer

01

Attente

Une cuisine fonctionnelle,
livrée dans les délais.

02

Rêve

Cuisiner ensemble et
recevoir avec plaisir.

03

Freins

Budget, durée des travaux,
peur du mauvais choix.



**Ton travail n'est pas de deviner ce que ton
client veut.**

**Ton travail, c'est de le comprendre mieux
que lui-même.**

JESSICA & MATTEO



À TOI DE JOUER

5 min

Rassemble de la matière réelle.

5 bons clients

3 contre-exemples

messages et objections

Note tes exemples dans un document et apporte-le au workshop.



CE QU'ON RETIENT

Quand ton client est clair, tout s'aligne.

- ton offre
- tes prix
- tes canaux
- ton message
- ton organisation

Le workshop Client Idéal démarre tes fondations.
Le prochain workshop : l'Offre Irrésistible.

PROCHAINE ÉTAPE

Workshop Client idéal

Tu repartiras avec ton client prioritaire défini et documenté.

9h30 - 17 h en visio

replay

Apporte ton document de préparation →