

SEDUIRE LE CLIENT

Multipliez vos ventes,
Décuplez votre chiffre d'affaires,
Fidélisez vos clients
Et devenez le héros de votre marché !





Ce livret vous a été remis en complément de la formation vidéo « Séduire Le Client ». Il vous est personnel et ne peut pas être redistribué. Utilisez-le pour votre prise de notes lors de la formation.

Visitez [Le Marketeur Français.com](http://LeMarketeurFrançais.com) pour recevoir davantage de conseils concrets de marketing pour développer votre entreprise.

SEDUIRE LE CLIENT

POURQUOI CE LIVRET ?

Vous avez reçu ce livret en téléchargement parce que vous êtes inscrit à une conférence vidéo intitulée « Séduire Le Client », organisée par Le Marketeur Français.

Le livret récapitule le contenu de cette formation et vous permettra de prendre des notes. Ainsi, vous aurez **par écrit** les stratégies et exemples concrets que Sébastien, Le Marketeur Français, partagera au cours de la conférence, et cela va décupler vos chances de retenir et appliquer ces conseils dans votre entreprise, ou sur votre site Web/blog.

Souvenez-vous, « le crayon le plus court du monde vaut mieux que la mémoire la plus longue du monde ! »

QUE VAIS-JE APPRENDRE AU COURS DE LA FORMATION ?

La formation est dédiée à vous donner un plan d'action concret pour multiplier les résultats de votre marketing.

A partir d'exemples issus de sa propre entreprise, et de celles de ses clients, Sébastien va vous aider à définir :

- Votre positionnement
- Le choix du segment de marché auquel vous adresser
- Votre message marketing

Vous allez découvrir :

- Une stratégie marketing qui obtient 5 000% de retour sur investissement
- Comment fixer vos prix
- Comment attirer l'attention des médias
- Comment fidéliser vos clients

Pour tout ceci, il vous suffit d'être à l'heure au début de la conférence, et d'écouter avec attention !

COMMENT UTILISER LE LIVRET ?

La structure du livret suit l'ordre logique de la conférence. Nous vous recommandons tout simplement d'imprimer le livret, et de suivre la conférence en prenant des notes au fur et à mesure que Sébastien propose conseils et exercices.

TABLE DES MATIERES

<u>UN SECRET DE MARKETING</u>	<u>4</u>
EXEMPLE : UNE STRATEGIE QUI RAPPORTE 100 € POUR 2 € D'INVESTIS.	4
<u>1. VOUS – VOTRE POSITIONNEMENT</u>	<u>6</u>
VOUS DEVEZ AVOIR UN PLAN	6
L'ETAT D'ESPRIT DE L'ENTREPRENEUR	6
LES REGLES DU POSITIONNEMENT	7
SOYEZ CELEBRE !	8
COMMENT FAIRE CONNAITRE VOTRE ENTREPRISE DANS LES MEDIAS	8
<u>2. VOTRE CLIENT</u>	<u>10</u>
AVATAR (CE N'EST PAS UN FILM)	10
COMMENT TRANSFORMER LE CLIENT EN « FAN »	12
<u>3. VOTRE OFFRE</u>	<u>13</u>
TROUVEZ VOTRE STRATEGIE OPTIMALE	13
LES 4 AVANTAGES CONCURRENTIELS DE VOTRE ENTREPRISE	13
DECOUVRENS ENSEMBLE VOTRE STRATEGIE	14
LA MEILLEURE SOURCE DE PROSPECTS	14
COMMENT CREER UNE OFFRE IRRESISTIBLE	15
COMMENT CHOISIR VOTRE PRIX	16
<u>SEDUIRE LE CLIENT EN 60 JOURS</u>	<u>17</u>
<u>QUI EST LE MARKETEUR FRANÇAIS ?</u>	<u>18</u>

UN SECRET DE MARKETING

Ce secret est un des B-A-BA du marketing, mais très peu d'entrepreneurs l'appliquent.

Il vous donnera une source infinie de stratégies marketing prêtes à l'emploi, et dont l'efficacité est prouvée encore et encore. Il s'agit tout simplement de

EXEMPLE : UNE STRATEGIE QUI RAPPORTE 100 € POUR 2 € D'INVESTIS.

Dans cet exemple, un restaurant de La Baule réalise un retour sur investissement de 5 000% ! La méthode s'applique aussi à votre entreprise.

ETAPE 1. REPERER UN POINT D'_____

ETAPE 2. FOURNIR _____

ETAPE 3. POUR AMELIORER CETTE STRATEGIE, et pour
construire un véritable avantage concurrentiel (cf. Chapitre 3),
il faut

1. VOUS – VOTRE POSITIONNEMENT

VOUS DEVEZ AVOIR UN PLAN

Si vous agissez au hasard, vous avez une « chance » de réussir, mais votre entreprise peut à tout moment s'écrouler comme un château de cartes.

Vous serez à la merci des catastrophes naturelles, des changements de législation, de conflits sociaux, de changements dans la stratégie de vos concurrents.

La seule façon fiable de construire une entreprise durable et pérenne est d'établir

L'ETAT D'ESPRIT DE L'ENTREPRENEUR

Tout contact client est _____

Par exemple, la moindre occasion sera bonne pour :

ATTENTION, REGLE #1 :

CHAQUE CONTACT CLIENT DOIT INCLURE 1 ET 1
SEUL

LES REGLES DU POSITIONNEMENT

1. « Pas de Side Car » : _____

2. S'il existe un ou des concurrents, _____

3. Vous devez créer votre propre _____

SOYEZ CELEBRE !

La présence de votre entreprise dans les médias n'apportera que peu ou pas de nouveaux clients (par rapport à d'autres sources plus efficaces).

Mais cette présence dans les médias vous apportera une ressource essentielle :

Et cela vous donnera deux avantages directs :

1.

2.

COMMENT FAIRE CONNAITRE VOTRE ENTREPRISE DANS LES MEDIAS

La presse n'a aucun intérêt à faire votre publicité gratuitement. MAIS tout journaliste a un besoin fondamental : afin de conserver son métier, pouvoir publier des articles ou diffuser des reportages, il faut au journaliste une bonne

Voici les deux éléments de la vôtre :

1.

2.

L'ART DU COMMUNIQUE DE PRESSE

Les journalistes ne vous trouveront pas « par hasard ». S'ils vous trouvent déjà par hasard, cela veut dire que vous avez un potentiel gigantesque et inexploité.

Il vous faut, ici aussi, un SYSTEME.

Voici le cœur de la stratégie presse de « Séduire le Client » :

2. VOTRE CLIENT

AVATAR (CE N'EST PAS UN FILM)

L'Avatar de votre client est une technique qui va vous économiser une fortune en publicité, et rendre votre marketing drastiquement efficace.

« Je sais que la moitié de mon budget publicitaire est du pur gaspillage. Mon problème c'est que je ne sais pas QUELLE MOITIE. » - John Wanamaker

L'avatar de votre client c'est tout simplement _____

DRESSONS UN PORTRAIT ROBOT

Notez ici les réponses aux questions-clefs de l'exercice « Visage de votre client »

DEPENSER PLUS SANS GAGNER PLUS ?

La clef pour augmenter les profits de votre entreprise, SANS avoir à chercher de « nouveaux clients », c'est d'avoir un positionnement sur le marché qui vous autorise à...

Et pour cela, il faut comprendre un élément clef sur la psychologie du client.

Le facteur principal qui amène un client à évaluer votre prix comme élevé ou non, n'est pas son propre revenu. Ni même le type de produit ou service que vous vendez. C'est son

COMMENT TRANSFORMER LE CLIENT EN « FAN »

Le but ultime de « Séduire Le Client » est de faire de vous la « star » de votre marché, en devenant le héros de vos clients. On peut penser par exemple à Steve Jobs pour son public de fans d'Apple.

Le « héros » Jobs est parvenu à s'imposer sur un marché en se positionnant en porte-parole d'une opposition contre une marque (Microsoft) qui n'est en réalité même pas concurrente d'Apple, et dont les produits sont meilleur marché que ceux d'Apple.

LES 4 ETAPES POUR CREER CE GROUPE DE FANS

3. VOTRE OFFRE

TROUVEZ VOTRE STRATEGIE OPTIMALE

En tant que nouvel entrant sur un marché, le meilleur moyen de démarrer sur les chapeaux de roues et, plus tard, de jouer des coudes avec les « grands noms », c'est de vous bâtir des avantages concurrentiels à long terme.

En tant qu'entrepreneur ou blogueur, votre marketing est un

et à chaque étape de ce processus correspond un des 4 avantages concurrentiels :

LES 4 AVANTAGES CONCURRENTIELS DE VOTRE ENTREPRISE

1.

2.

3.

4.

DECOUVRONS ENSEMBLE VOTRE STRATEGIE

Pour définir votre stratégie optimale, il suffit de chercher le moyen le plus efficace d'atteindre chacun des 4 avantages concurrentiels.

1. Quelles sont vos 2 meilleures sources de _____
2. Quelle est la meilleure façon de _____

3. Quelle est votre _____
4. Quel est votre « second verre » optimal à proposer au client. (souvenez-vous de l'exemple du vendeur à son stand)

LA MEILLEURE SOURCE DE PROSPECTS

Voici dans l'ordre décroissant les 4 meilleures sources de prospects qui soient.

1. Les clients de _____
(avantage : en utilisant la stratégie que je vous décris, ces prospects sont « gratuits »)
2. Les prospects de _____
3. Le trafic « payant »
(publicité sur Internet, « Google Adwords », pages jaunes, publicités radio ou marketing direct postal)
4. Votre positionnement (cf. chapitre 1)

Attention ! Si vous avez recours à de la publicité payante, vous **DEVEZ** appliquer les principes du marketing _____ :

1. _____
2. _____
3. _____

UNE ENTREPRISE A L'EPREUVE DU TEMPS

Votre entreprise peut survivre à TOUT si vous savez construire et entretenir votre portefeuille clients.

2 Stratégies à utiliser AUJOURD'HUI, que trop peu d'entreprises utilisent. Cela peut augmenter considérablement la valeur d'un client dans votre portefeuille, ET le nombre total de vos clients.

1. Profitez de l'achat _____
(cette stratégie a augmenté de 20% mon CA et pour un de mes clients, a plus que DOUBLE les profits de son entreprise)
2. Réactivez vos clients (e-commerce)
 1. _____
 2. _____
 3. _____

COMMENT CREER UNE OFFRE IRRESISTIBLE

Selon Mark Joyner, il y a 3 éléments essentiels pour créer une Offre Irrésistible :

1. Un Fort Retour sur Investissement : le prix du produit

2. La _____
3. Une _____

COMMENT CHOISIR VOTRE PRIX

Si vous êtes nouveau sur un marché, le moyen de vous imposer en entrant sur le marché « par le haut », et sans effrayer vos clients à cause d'un prix élevé, c'est la règle des « 4x/2x ».

Votre prix est

La valeur de votre produit est

COMMENT COMPARER VOTRE PRODUIT A LA CONCURRENCE

COMMENT COMPARER VOS PRODUITS ENTRE EUX

Exemple du New York Times avec leur « decoy offer » . Ils ont augmenté les revenus de leur système d'abonnement de façon impressionnante quand un nombre croissant d'abonnés ont commencé à choisir l'option la plus chère, parce qu'ils ont utilisé cette stratégie :

Utiliser un produit _____

SEDUIRE LE CLIENT EN 60 JOURS

En moins de 2 mois, vous pouvez appliquer les stratégies de Séduire le Client pour décupler l'efficacité de votre marketing.

Soyez particulièrement attentif à cette partie de la conférence.

PRISE DE NOTES

QUI EST LE MARKETEUR FRANÇAIS ?

Sébastien, surnommé « Le Marketeur Français », est un Consultant en Marketing et en croissance explosive qui peut aider votre entreprise sur Internet à générer de forts volumes de ventes en faisant de votre marketing un événement et en transformant vos clients en « fans ».

Après avoir créé 2 entreprises (la plus récente, créée en 2008, a réalisé 250 000 € de chiffre d'affaires sur Internet l'an passé), Sébastien a écrit et publié 2 livres à succès, et travaille sur le 3eme : Séduire le Client.

Les succès de Sébastien avec le lancement de ses propres produits et services l'ont amené à exercer son expertise marketing pour d'autres professionnels – son plus récent client a réalisé plus de 100 000 € de ventes en moins d'un mois pour le démarrage d'une nouvelle activité.

Pour contacter Sébastien afin de bénéficier de son expertise en marketing pour développer votre entreprise, [cliquez ici](#)



Ce livret vous a été remis en complément de la formation vidéo « Séduire Le Client ». Il vous est personnel et ne peut pas être redistribué. Utilisez-le pour votre prise de notes lors de la formation.

Visitez [Le Marketeur Français.com](http://LeMarketeurFrançais.com) pour recevoir davantage de conseils concrets de marketing pour développer votre entreprise.