

PRÉSENTER AVANTAGEUSEMENT VOTRE PRODUIT POUR LE VENDRE

Afin de vendre vos produits et services de manière attractive, vous devez à tout prix en maîtriser les aspects et avantages concurrentiels principaux.

Répondez à ces 5 questions clés pour chacune de vos gammes de produits ou services.

Le profil de client type que je recherche ?

(Exemple : Age, profession, situation géographique, caractéristiques...)

- Caractéristiques :

.....
.....
.....

- Est-il le seul décisionnaire de l'achat ?
Si non, qui d'autre ?

.....
.....
.....

Les caractéristiques techniques de mon produit/service ?

- Ses caractéristiques (composition, dimension, couleur, label qualité...) :

.....
.....
.....

- Les différents usages :

.....
.....
.....

- Son prix TTC et ses conditions / modalités de paiement :

.....
.....
.....

- Mes références clients :

.....
.....
.....



PRÉSENTER AVANTAGEUSEMENT VOTRE PRODUIT POUR LE VENDRE

Les dernières nouveautés de mon produit/service ?

Exemple : fonctionnelles, usages, coloris, complémentaire avec autre produit...

.....
.....
.....
.....
.....

Quels sont ses 5 principaux avantages face aux produits / services de mes concurrents ?

-
-
-
-
-

Votre client est-il en mesure de trouver votre produit moins cher ailleurs ?

- **Si oui, citez le(s) :**
.....
.....
.....
- **Et préparez un contre-argument :**
.....
.....
.....

