

# VOTRE EMPIRE DANS UN SAC À DOS - STAN LELOUP

## LES THÈMES ABORDÉS

- trouver une bonne idée de business
- évaluer si son idée va marcher
- rédiger un pitch de vente parfait pour son produit
- Transformer son business en petit empire qui tourne tout seul

## PARTIE 1 : SAVOIR VENDRE EST UN SUPER POUVOIR

- Marketing au sens large est l'art et la science de convaincre quelqu'un de faire quelque chose
- L'apprentissage de la discipline :
  - Comprendre les bases de la psychologie humaine grâce aux sciences sociales.
  - Observer ce qui marche déjà, l'analyser et le répliquer.
  - Tester ce que l'on apprend pour ses propres projets.
- 3 étapes pour développer un business solide
  - Comprendre les (vrais) besoins de son client.
  - Présenter son produit comme une solution crédible à ses besoins.
  - Mettre son message en face des bonnes personnes.



## PARTIE 2 : ANALYSER ET MANIPULER LES BESOINS HUMAINS

- Découvrir les besoins cachés des clients
- S'appuyer sur la pyramide de Maslow
- Manipuler la peur (besoins de sécurité)
- Vendre l'amour (besoins d'appartenance)
- Jouer sur l'économie de statut (besoins d'estime)
- Commercialiser le sens de la vie (besoins d'accomplissement de soi)

## L'APPORT DU LIVRE

### STRATÉGIE MARKETING POUR DÉVELOPPER UN BUSINESS

## PARTIE 3 : TROUVER UNE IDÉE DE BUSINESS

- Pistes pour trouver une idée
  - Résoudre des problèmes rencontrés ou les besoins des autres
  - Identifier un problème DUR (douloureux, urgent, reconnu)
  - Résoudre un problème de manière unique
  - S'appuyer sur 3 règles → utilité, compétence, contrôle
- 7 stratégies pour se différencier (si idée déjà prise)
  - Se spécialiser
  - Mieux servir son segment du marché
  - Être un pionnier sur un nouveau canal marketing
  - Apporter une vision pointue du marché
  - Développer des compétences rares, précieuses et transférables
  - Utiliser sa personnalité
  - Construire un avantage inattaquable
- Définir un avatar = client idéal
- Tester son idée à moindre coût
  - Réaliser un prototype
  - Organiser des pré-ventes
  - effectuer un lancement inversé

## PARTIE 4 : VENDRE SON IDÉE

- Écrire le pitch du siècle
  - S'inspirer du modèle de Campbell et jouer sur l'imagination.
  - Insister sur les bénéfices plutôt que sur les fonctions du produit.
  - Transformer un concept abstrait en une image émotionnelle
- Identifier et tester les canaux de vente les plus adaptés
- Utiliser les systèmes pour travailler moins et gagner plus grâce à l'effet de levier