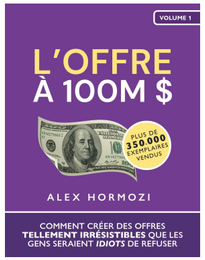

L'OFFRE A 100 M $ - ALEX HORMOZI

L'apport du livre → **Des conseils pour faire une offre rentable si alléchante que les gens seraient bêtes de dire non**

L'unique manière de faire des affaires est de mettre en place un échange de valeur. L'offre est ce qui déclenche cet échange. C'est la ligne de vie d'une activité.

Travailler sa tarification et demander beaucoup d'argent

Se baser sur la valeur et non le prix → Vendre à sa propre catégorie en proposant une offre comportant une publicité attrayante, un bon prix, avec une garantie imbattable et surtout une proposition de valeur ajoutée sans pareille.

Se différencier grâce à une philosophie à part → garantir un résultat de manière à ce que le client ne paye qu'une fois qu'ils sont atteints. Fournir la méthodologie, un accompagnement quotidien et les outils pour y parvenir.

Augmenter le panier moyen de chaque client → Viser trois objectifs : obtenir plus de client / augmenter leur panier moyen / les faire acheter plus souvent

Choisir les marchés avec des foules affamées → les trois leviers du succès sont : 1/ Une foule affamée 2/ La puissance de l'offre 3/ Les compétences de persuasion

Observer quatre indicateurs de marché → 4 indicateurs à observer : Douleur massive / Pouvoir d'achat / Facile à viser / La croissance

Viser 3 grands marchés → il y a 3 grands besoins que l'on peut attribuer à 3 grands marchés : améliorer la santé / augmenter les revenus / améliorer les relations

Demander le prix fort plutôt que de le baisser → Se focaliser davantage sur la divergence entre la valeur et le prix. Ne jamais chercher à baisser le prix mais à l'augmenter en améliorant la qualité de l'offre.

Créer une offre irrésistible qui a une valeur exceptionnelle

Calculer la valeur selon 4 composantes

Abandonner toute notion de ce que l'on considère être juste. 4 pistes sont à travailler pour établir la valeur :

- Augmenter la perception des résultats escomptés.
- Augmenter les chances de réussite.
- Réduire les délais entre le début et l'accomplissement.
- Diminuer les efforts et les sacrifices perçus en combinant l'ensemble des composantes.

Donner sans attendre en retour
Les personnes qui aident les autres sans aucune attente en retour gagnent plus d'argent, vivent plus longtemps et connaissent un niveau de bonheur supérieur aux autres.

Adopter un modèle de pensées divergent
Résoudre les problèmes de manière divergente. Un processus de pensée divergent vise à penser à plusieurs solutions pour le même problème.

Identifier des problèmes et leurs solutions → Lister les problèmes et les solutions associées. Partir de l'issue rêvée, puis identifier tous les blocages qui empêchent d'arriver à ce résultat. Transformer chaque problème en solutions "Que devrais-je démontrer pour résoudre ce problème ?"

Raccourcir et superposer les problèmes/solutions → Estimer le coût de chaque solution et supprimer celles qui ont un coût élevé et peu de valeur + Retirer celles qui ont peu de valeur et qui coûtent peu cher. La clé est de réduire les solutions aux choses qui ont plus de valeur pour un coût moindre.

Améliorer une offre grâce à la pénurie, l'urgence, les bonus, les garanties, le nom

Un entrepreneur doit maintenir son offre sous le seuil des demandes afin de conserver des besoins insatisfaits.

1 - Utiliser la pénurie pour augmenter le prix
Définir une capacité de clients maximale / Définir une jauge de nouveaux clients (ex : autoriser X nouveaux clients par semaine) / Définir un groupe (ex : autoriser seulement X clients par groupe/promotion)

2 - Utiliser l'urgence pour influencer le seuil de prise d'action du prospect. Avoir une date limite pour un achat ou une action. / Mettre en place des groupes / Suivre une saisonnalité / Créer l'urgence grâce à la tarification (ex : offre exceptionnelle) / Créer temporairement de nouvelles opportunités

3 - Utiliser les bonus pour augmenter la demande (et augmenter le sentiment d'exclusivité). Créer des check-lists, des outils, des fichiers, des scripts. / Enregistrer chaque atelier, webinaire, événement, entretien, et de les utiliser comme bonus additionnel. / Négocier des remises et des commissions sur des services appartenant à des partenaires

4 - Utiliser les garanties pour augmenter la demande en baissant la perception des risques. Inverser le risque afin d'augmenter la conversion d'une offre. Ex : S'appuyer sur une formule "Satisfait ou remboursé" sans condition ou Rembourser les frais si le résultat n'est atteint mais que les actions ont été faites
Vendre en priorité des garanties de service ou à mettre en place des partenariats de performance.

5 - Utiliser les noms pour stimuler la demande et agrandir son public. Changer d'abord le papier cadeau et le look (images, titres). / Changer la saisonnalité puis la durée de l'offre. / Changer ce que le contenu gratuit et offrir une remise. / Changer la structure derrière l'offre (seulement en dernier recours)