



Atelier Freelances

Trouvez des clients

2/4 - développez votre offre

13 janvier 2023



La **Fabrique**
à **Clients**

A quoi sert **votre offre** ?

- Formaliser la promesse
- Comprendre ce que vous vendez
- Comprendre COMMENT vous coûtez
- Identifier les limites de votre action
- Répartir les responsabilités
- Envisager le ROI de votre prestation

La structure de **votre offre** ?

- Cible
- Un nom, un logo, une esthétique
- Valeur ajoutée
- Promesses
- Bénéfices
- Caractéristiques
- Fonctionnalités
- Garanties
- Réponses aux blocages
- Réponses aux objections



Concevoir votre offre – 3 notions importantes

Packages vs sur-mesure

PACKAGE

Pour

- Facile à comprendre
- Facile de se projeter
- Sensation d'exhaustivité
- Simple à vendre

Contre

- Manque de personnalisation
- Manque de flexibilité
- S'appuie sur des paris marketing

SUR-MESURES

Pour

- Très adapté
- Évite d'avoir à prendre des paris en Marketing

Contre

- Y a un loup...
- Image de prix hauts
- Difficile et long à vendre

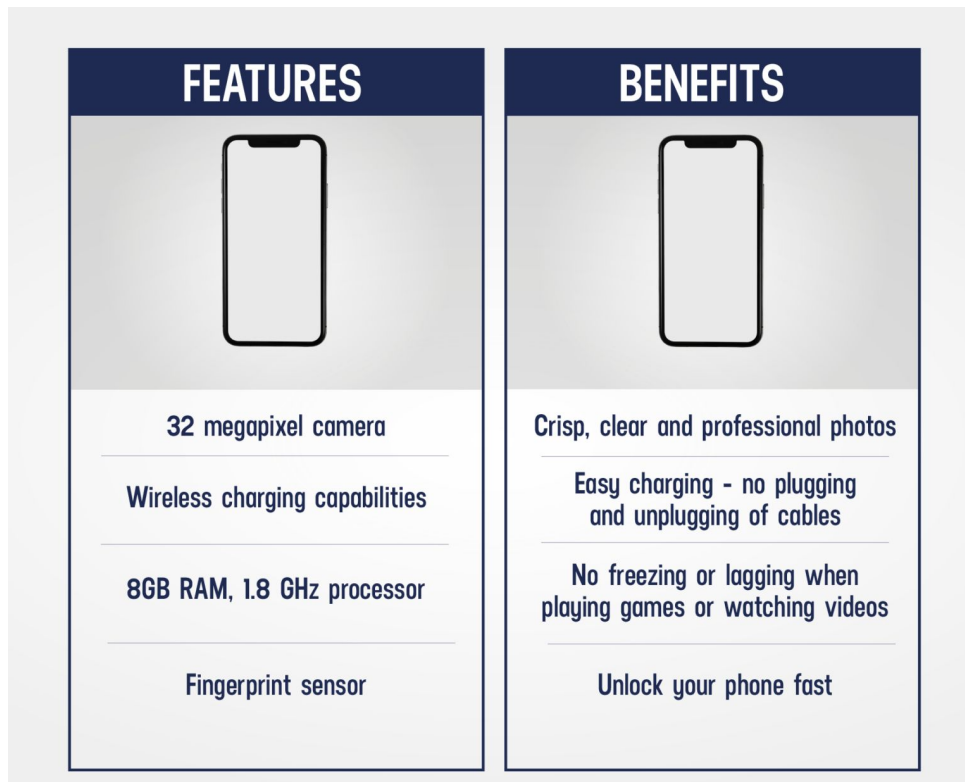
Concevoir votre offre – 3 notions importantes

Engagement de résultat vs engagement de moyen

***L'engagement de
moyen n'existe pas !***

Concevoir votre offre – 3 notions importantes

Features vs bénéfices



Quel-est votre **positionnement** ?

Agence locale

CLIENTS

Toute entreprise dans une zone géographique.

OFFRE

Marketing Digital 360.

AVANTAGES

LTV des clients.

INCONVÉNIENTS

- Volatilité des clients
- Rentabilité

Spécialiste

CLIENTS

France entière, clients finaux ou agences.

OFFRE

Contrats SEO, Contrats SEA, ...

AVANTAGES

Marge, valeur des compétences

INCONVÉNIENTS

- Taille du marché
- Besoin de compétences

Agence verticale

CLIENTS

Tous les clients d'un secteur d'activité.

OFFRE

A la performance avec résultats garantis.

AVANTAGES

- Attrition
- Économies d'échelle.

INCONVÉNIENTS

- Investissement dans la recherche
- Risques en cas de sous-performance

Fournisseur de leads

CLIENTS

Tous les clients d'un secteur d'activité.

OFFRE

Au coût par lead.

AVANTAGES

- Attrition
- Économies d'échelle.

INCONVÉNIENTS

- Investissement dans la recherche
- Risques en cas de sous-performance

Une offre pour les **agences locales**



Une offre pour les **agences verticales**

Cible connue ?	Campagne d'activation	Campagne d'upsell	Fidélisation / Upsell	Reputation management
Cible inconnue ?	Campagnes de notoriété (awereness)	Lancement de produit	Génération de RDV qualifiés	Génération de CA en ligne