Créer son entreprise

50 questions à se poser sur ses prospects avant de se lancer

- *Quel est le problème que vous résolvez ? Comment connaissez-vous les besoins de votre cible ? Comment ce problème est actuellement mal résolu ? Quels sont les bénéfices que vous apportez ?*
- *Comment faire que ce problème soit Urgent & Important… et si non comment faire pour inciter à un achat d'impulsion via de l'émotion, ou encore pour le pousser à vous laisser ses coordonnées pour lui vendre un produit payant plus tard ?*
- *A quoi ressemble votre client type ? Qui dans votre cible globale va tirer le plus de bénéfices de l'utilisation de votre produit ?*
- *De quelle taille est votre marché (combien de déjà équipés par vous et les concurrents, de non équipés, consommateurs potentiels…) ?*
- *Qu'est-ce qui les motiverait le plus à acheter ? Quels sont les éléments sur lesquels ils accordent le plus d'importance ?*
- *Qu'est-ce qui leur plait / plait pas avec les produits existants ?*
- *Comment allez-vous mettre de l'émotion dans vos produits et services ? Est-ce que vous pouvez raconter une histoire ?*
- *Qu'est-ce qui les influence dans leur acte d'achat ?*
- *Pourquoi les produits actuels du marché ne conviennent pas ? Qu'est-ce qui vous apportez de radicalement nouveau ?*
- *Qui sont les concurrents actuels (directs et indirects), et quelles sont leurs propositions ?*
- *Quelle est votre cible prioritaire ? Qui est le plus prêt à payer pour vos produits et services ?*
- *En quoi être vous si unique qu'un prospect dira tout de suite OUI à votre offre ?*
- *Est-ce qu'un enfant de 7 ans ou vos parents peuvent comprendre votre offre ?*
- *Est-ce que ma cible peut s'offrir mon produit ? Est-ce que j'arriverai à rendre cet achat prioritaire ?*
- *Comment je peux les joindre ?*
- *Comment font-ils pour acheter leurs autres produits du même type ?*
- *Est-ce que je peux demander à un expert, un prospect… de me parler de ce sujet ?*
- *Est-ce que votre cible est régionale, nationale ou internationale ? Est-ce que vous pouvez étendre facilement votre zone de chalandise physique ou virtuelle ?*
- *Quelle est votre marge pour une vente (afin de savoir quels efforts marketing vous pourrez mettre en œuvre) ?*
- *Quels sont les principaux freins à l'achat de votre produit ?*
- *Qu'est-ce qui empêche vos prospects de dormir, de quoi ont-ils peur, qu'est-ce qui les frustrent actuellement… ?*
- *Comment allez-vous gagner votre argent ? Quels vont être les modes de commercialisation et les principales charges ?*
- *Quelles sont les fonctions "whaouuu" que vous allez sortir et qui vont faire la différence ?*
- *Quelle est la taille votre marché ? Combien de produits espérez-vous vendre au départ, et ensuite au cours de la première année ?*
- *Combien de mois de trésorerie avez-vous d'avance ?*
- *Avez-vous déjà confronté votre idée à un expert, à un prospect… ?*