

# WORKBOOK MODULE 1 : CRÉER UNE OFFRE IRRÉSISTIBLE

## Introduction

Ce workbook accompagne le Module 1 de la Masterclass BPC où tu vas apprendre à construire une offre qui te positionne comme un monopole incontournable dans ton marché.

Une offre irrésistible n'est pas un accident - c'est une construction stratégique pensée pour maximiser ta valeur perçue, ton pricing et ta rétention client. En suivant les exercices de ce workbook, tu vas transformer ton business model actuel en une machine de génération de revenus à long terme.

### Résultats attendus :

- Création d'une offre qui te différencie radicalement de la concurrence
- Augmentation significative de ton pricing et de tes marges
- Mise en place d'un système de revenus récurrents (MRR)
- Construction d'un processus de livraison leveragé qui ne dépend pas uniquement de ton temps

### Comment utiliser ce workbook :

1. Complète chaque exercice dans l'ordre présenté
2. Prends le temps de réfléchir en profondeur à chaque question
3. Reviens régulièrement sur tes réponses pour les affiner
4. Implémente progressivement les différentes composantes de ton offre

Prêt à construire une offre qui va révolutionner ton business ? C'est parti !

---

## EXERCICE 1 : ANALYSER TON OFFRE ACTUELLE

### A. Diagnostic de ta situation actuelle

Sur une échelle de 1 à 10, évalue honnêtement les aspects suivants de ton offre actuelle :

| Aspect | Note (1-10) | Commentaires |
|--------|-------------|--------------|
|--------|-------------|--------------|

Unicité de ton offre

Clarté de ta proposition de valeur

Force de ton pricing

Prévisibilité de tes revenus

Capacité à attirer des clients  
premium

Niveau de leverage dans ta livraison

## **B. Identifier les blocages actuels**

Quels sont les 3 principaux problèmes avec ton modèle d'offre actuel ?

- 1.
- 2.
- 3.

## **C. Réfléchir au leverage potentiel**

Comment pourrais-tu introduire plus de leverage dans ton business ?

**Dans la livraison :**

Unset

**Dans le pricing :**

Unset

**Dans l'acquisition :**

Unset

## EXERCICE 2 : CHOISIR TON MARCHÉ CIBLE

### A. Évaluer ton marché avec les 5 critères essentiels

Pour chaque marché potentiel, attribue une note de 1 à 5 (5 étant le meilleur) :

| Critère   | Marché<br>1 | Marché<br>2 | Marché<br>3 | Marché<br>4 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Douleur résoluble</b> - Ont-ils un problème urgent que tu peux résoudre ?        |             |             |             |             |
| <b>Ciblage facile</b> - Peux-tu facilement les identifier et les contacter ?        |             |             |             |             |
| <b>Croissance</b> - Le marché est-il en expansion, pas en déclin ?                  |             |             |             |             |
| <b>Capacité de paiement</b> - Ont-ils les moyens de payer pour un service premium ? |             |             |             |             |
| <b>Résultats atteignables</b> - Peux-tu obtenir des résultats concrets pour eux ?   |             |             |             |             |
| <b>SCORE TOTAL</b>  |             |             |             |             |

### B. Analyser ton client idéal (ICP)

Décris en détail ton client idéal pour le marché que tu as sélectionné :

#### Caractéristiques démographiques :

- Taille de l'entreprise :
- Secteur d'activité :
- Localisation :
- Chiffre d'affaires :

#### Décisionnaires :

- Qui prend la décision d'achat ?
- Quel est leur processus de décision ?
- Quelle est leur sensibilité au prix ?

#### **Problèmes et objectifs :**

- Douleurs principales :
- Objectifs à court terme :
- Objectifs à long terme :
- Comment utilisent-ils ton offre ?

#### **Différenciation :**

- Ce qui les distingue des autres clients :
- Technologies qu'ils utilisent :
- Autres critères spécifiques :

#### **Mots-clés qu'ils pourraient utiliser dans leurs profils LinkedIn :**

Unset

## **EXERCICE 3 : DEVENIR UN MONOPOLE PERÇU**

### **A. Identifier la chaîne complète des problèmes**

Liste tous les problèmes connexes que rencontre ton client idéal dans ton domaine :

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

### **B. Évaluer ta capacité à résoudre chaque problème**

| Problème | Je peux résoudre directement | Je peux résoudre avec partenaires | Je peux apprendre à résoudre | Priorité (1-3) |
|----------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|----------------|
|----------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|----------------|

### C. Définir ta singularité

Réponds à ces questions essentielles :

**Qu'est-ce qui fait que tu es différent ?**

Unset

**Qu'est-ce que tu sais faire que les autres ne savent pas faire ?**

Unset

**Pourquoi tu le fais différemment ?**

Unset

### D. Construire ton monopole personnel

Quelle est l'identité unique que tu veux construire dans ton espace marché ?

Unset

Quelles prises de position assumeras-tu pour te démarquer ?

Unset

---

## EXERCICE 4 : STRUCTURER TON MODÈLE PAAS

### A. Comprendre le modèle PaaS

Comment transformeras-tu ta prestation de service classique en PaaS (Partner as a Service) ?

| Composante                          | Ce que je fais actuellement | Comment je vais évoluer vers le PaaS |
|-------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
| Relation client                     |                             |                                      |
| Structure d'offre                   |                             |                                      |
| Durée d'engagement                  |                             |                                      |
| Mode de facturation                 |                             |                                      |
| Implication dans le business client |                             |                                      |

### B. Méthode CHAINS pour fidéliser tes clients

Développe ta stratégie pour chaque étape de la méthode CHAINS :

**C - Clé d'entrée** : Quelle première mission simple, à ROI immédiat proposes-tu ?

Unset

**H - Habitude de livraison :** Quelle fréquence de livraison ou reporting vas-tu instaurer ?

Unset

**A - Ajout de valeur :** Quels bonus/livrables non prévus pourrais-tu offrir régulièrement ?

Unset

**I - Implication croissante :** Comment vas-tu t'intégrer progressivement dans leurs process ?

Unset

**N - Nouveaux besoins :** Quels besoins connexes pourrais-tu identifier et résoudre ?

Unset

**S - Signature d'un nouveau contrat :** Quelle évolution naturelle de l'offre proposeras-tu ?

Unset

---

# EXERCICE 5 : DÉVELOPPER TON NOUVEAU MODÈLE DE PRICING

## A. Calculer la valeur que tu génères

Utilise la méthode du pricing ascendant basé sur la valeur :

1. **Identifie le KPI principal que ton service améliore :**

Unset

2. **Quantifie l'amélioration moyenne :**

Unset

3. **Convertis cette amélioration en valeur financière :**

Unset

4. **Calcule la valeur sur la durée :**

Unset

5. **Applique un facteur de risque réaliste :**



Unset

## 6. Détermine ton pricing final :

Unset

## B. Structurer ton offre financièrement

| Composante                     | Prix | Justification |
|--------------------------------|------|---------------|
| Setup fee initial              |      |               |
| MRR (Revenu mensuel récurrent) |      |               |
| Success fee (% éventuel)       |      |               |
| Paielement complet (one-shot)  |      |               |
| Paielements fractionnés        |      |               |

# EXERCICE 6 : CONCEVOIR TON SYSTÈME DE LIVRAISON LEVERAGÉ

## A. Cartographier ton processus actuel

Liste toutes les étapes de ta prestation actuelle et le temps que tu y consacres :

| Étape | Temps actuellement investi | Peut être automatisé ? | Peut être standardisé ? | Nécessite mon intervention ? |
|-------|----------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------------|
|-------|----------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------------|

## **B. Construire ta documentation première version**

Quels documents/templates vas-tu créer pour standardiser ta livraison ?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

## **C. Planifier ton parcours client**

Décris précisément chaque phase du parcours client :

**Phase d'onboarding :**

Unset

**Phase d'implémentation :**

Unset

**Phase de résultats :**

Unset

## Phase d'évolution :

Unset

# EXERCICE 7 : CRÉER TON MRR (REVENU MENSUEL RÉCURRENT)

## A. Structure de ton ascension client

| Niveau d'offre                    | Prix | Durée | Objectif pour le client |
|-----------------------------------|------|-------|-------------------------|
| Offre d'entrée (DIY)              |      |       |                         |
| Offre principale (transformation) |      |       |                         |
| Offre de maintien (MRR)           |      |       |                         |
| Offre à la performance            |      |       |                         |

## B. Prévoir l'évolution du client

Comment vas-tu guider naturellement ton client d'une offre à l'autre ?

Unset

Quels mécanismes d'augmentation progressive du pricing vas-tu mettre en place ?

Unset

# EXERCICE 8 : DÉFINIR LES COMPOSANTES DE TON OFFRE

## A. Définir le cadre temporel de ton offre

Quelle est la durée optimale pour ton offre principale et pourquoi ?

Unset

À quels moments précis apparaissent les premiers résultats tangibles ?

Unset

## B. Concevoir tes bonus stratégiques

Développe 3 bonus à haute valeur perçue pour ton offre :

### Bonus 1 :

- Nom :
- Valeur perçue :
- Problème résolu :
- Bénéfice immédiat :
- Raison de l'offrir :

### Bonus 2 :

- Nom :
- Valeur perçue :
- Problème résolu :
- Bénéfice immédiat :
- Raison de l'offrir :

### Bonus 3 :

- Nom :

- Valeur perçue :
- Problème résolu :
- Bénéfice immédiat :
- Raison de l'offrir :

### **C. Formuler ta garantie**

Quelle garantie puissante mais réaliste vas-tu offrir ?

Unset

Comment l'exprimer clairement pour maximiser son impact ?

Unset

### **D. Créer un élément d'urgence/rareté authentique**

Quel élément d'urgence ou de rareté légitime peux-tu intégrer à ton offre ?

Unset

---

## **EXERCICE 9 : CONCEVOIR TON CROSS-DOWNSELL**

### **A. Définir ta verticale spécifique**

Sur quelle verticale précise vas-tu te concentrer pour ton cross-downsell ?

Unset

Quel problème spécifique cette offre va-t-elle résoudre ?

Unset

## B. Structurer ton programme

Décris la structure complète de ton cross-downsell :

**Format :**

Unset

**Durée :**

Unset

**Modules principaux :** 1. 2. 3. 4.

**Livrables concrets :** 1. 2. 3. 4.

**Prix et options de paiement :**

Unset

---

# CONCLUSION ET PLAN D'ACTION

## A. Synthèse de ton offre irrésistible

Résume ton offre complète en un paragraphe percutant :

Unset

## B. Plan d'implémentation sur 30 jours

| Jour | Action<br>concrète | Résultat<br>attendu |
|------|--------------------|---------------------|
|------|--------------------|---------------------|

1-5

6-10

11-15

16-20

21-25

26-30

## C. Prochaines étapes prioritaires

Quelles sont tes 3 actions immédiates pour mettre en œuvre cette nouvelle offre ?

- 1.
- 2.
- 3.

---

## PROCHAINES ÉTAPES

Maintenant que tu as construit une offre irrésistible, il est temps de mettre en place une machine d'acquisition puissante pour attirer massivement des leads qualifiés.

Le Module 2 te guidera dans la construction d'un système d'acquisition client automatisé qui te permettra d'attirer constamment des prospects qualifiés vers ton offre.

Pour accélérer ton développement et mettre en œuvre ces principes avec notre accompagnement, découvre nos programmes :

### **STARTER**

La méthode BPC, accessible en 24h. Tous les outils pour construire ton système de vente B2B, sans te perdre dans les vidéos YouTube ou les formations bullshit.

→ INVESTISSEMENT MINIMAL : 99€

### **ACCÉLÉRATEUR**

Tu veux qu'on t'aide à bien appliquer la méthode ? On co-construit ton système avec toi : offre, tunnel, contenus, tout est challengé et validé par un expert BPC.

→ RETOUR SUR INVESTISSEMENT RAPIDE : 987€

### **SCALE**

Tu n'as pas le temps ? Tu veux que ce soit fait pour toi, par une équipe qui l'a déjà fait pour des dizaines de clients B2B à 6 ou 7 chiffres ? On te livre un système d'acquisition prêt à scaler.

→ INVESTISSEMENT STRATÉGIQUE : 4.500€

### **INCUBATEUR BPC**

Un programme d'association avec notre équipe d'experts. 3 mois de test et de lancement, puis un partenariat durable où nous devenons de véritables associés dans ton business.

→ Pour en savoir plus : <https://masterclass.bpcorp.eu/catalogue>