

Lorsque vous communiquez une idée, il y a trois couches de questions auxquels vous pouvez répondre : Quoi, Comment, Pourquoi (What, How, Why). C'est ce que l'auteur appelle le Cercle d'Or. Si vous voulez convaincre vos prospects d'utiliser votre produit/service, ne commencez pas avec le Comment et le Quoi car ils s'en moquent. Pour réellement captiver votre audience commencez avec le Pourquoi.

## Quel est votre Pourquoi ?

---

**Le pourquoi (Why) :** Quel est l'objectif que vos clients essaient d'atteindre ? En quoi, au final, votre produit améliorera leur vie ?



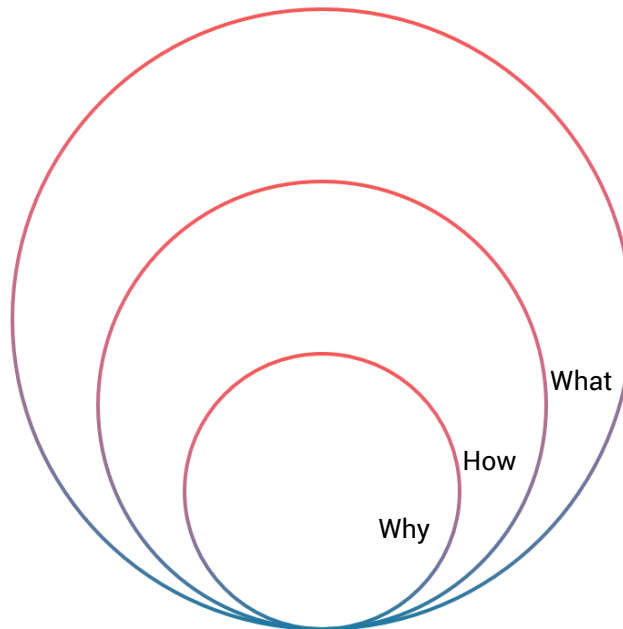
---

**Le comment (How) :** Quelles sont les caractéristiques et actions que vos clients doivent faire pour atteindre cet objectif ?



---

Dessinez votre Cercle d'Or



---

Grâce à cet exercice, vous devriez avoir :

- ☐ Défini le Pourquoi et le Comment de votre produit
- ☐ Défini votre Cercle d'Or
- ☐ Donner un sens à votre communication (du Pourquoi au Quoi)

---

Notes personnelles :