

Des idées imagées par des exemples concrets sont plus susceptibles d'être retenues qu'une suite d'arguments portant sur des détails techniques. C'est pourquoi certaines marques utilisent leur produit dans des exemples concrets plutôt que d'énumérer une suite de caractéristiques techniques totalement abstraits pour le commun des mortels.

Comment pourriez-vous expliquer concrètement votre produit à quelqu'un qui n'a aucune connaissance technique de votre secteur ?

En prenant en compte le niveau de connaissances de vos clients sur votre industrie, comment pourriez-vous expliquer votre produit ?

Expliquez votre produit à des personnes avec peu de connaissances sur votre industrie et analysez leurs réactions. Comprennent-ils votre produit ?



Essai 1

Essai 2

Essai 3

Essai 4

Quelles améliorations pouvez-vous effectuer ? Recommencez le processus autant que nécessaire !



Grâce à cet exercice, vous devriez avoir :

- ☐ Evaluer le niveau de connaissance de vos clients sur votre industrie
- ☐ Défini des éléments de langages adaptées à votre clientèle
- ☐ Défini une explication claire de votre produit pour vos futurs prospects

Notes personnelles :

