

Ma première offre de service

Fiche à remplir pour transformer une compétence digitale en une prestation claire, puis préparer une première conversation avec un prospect.

Utilise cette fiche lorsque tu sais déjà produire un résultat et le reproduire seul. Sinon, commence par un exercice. Un projet de démonstration doit être présenté comme tel.

Définir le client et son besoin

Ma compétence et le résultat que je sais produire

Le type de client que je souhaite aider

Le besoin précis que j'ai observé chez ce client

Ma preuve de travail Exercice ou réalisation client

Rédiger une offre compréhensible

Complète : J'aide [type de client] à [résultat concret] grâce à [prestation et livrables]. Évite de garantir des ventes ou des revenus que tu ne contrôles pas.

Ma phrase d'offre

Livrables inclus Nombre de fichiers et formats

Délai et informations nécessaires pour commencer

Corrections incluses et demandes supplémentaires

Prix en FCFA et modalités de paiement

Pour préparer ton prix, estime ton temps, tes coûts directs et la marge souhaitée. Clarifie le périmètre avant de proposer une réduction.

Exemple et première prise de contact

Exemple fictif à adapter. Il illustre une offre et ne représente pas un résultat commercial obtenu.

Exemple pour un créateur de visuels

J'aide les petits restaurants à présenter leur menu et une offre de la semaine avec trois visuels lisibles sur téléphone.

- Livrables : trois visuels adaptés aux formats convenus.
- Délai : trois jours ouvrés après réception des textes et des photos utilisables.
- Corrections : une série de corrections sur le brief validé ; nouveau concept à chiffrer séparément.
- Prix : à définir selon le travail et les coûts. Modalités de paiement à convenir avant le démarrage.
- Preuve : un exemple clairement indiqué comme projet de démonstration.

Message de prospection à personnaliser

Bonjour [prénom ou entreprise], je crée [prestation] pour [type de client]. J'ai remarqué [observation réelle et précise]. Je peux vous montrer [exemple pertinent] pour vous aider à [résultat concret]. Est-ce un besoin pour vous actuellement ?

Mon message adapté à un prospect réel

Exemple de relance respectueuse

Bonjour [prénom], je reviens sur mon message concernant [besoin]. Souhaitez-vous voir l'exemple proposé ? Si ce n'est pas une priorité actuellement, aucun souci.

Laisse un délai raisonnable avant une relance. Si la personne refuse ou demande de ne plus être contactée, arrête les messages. Évite les envois répétitifs non personnalisés.

Avant de contacter un prospect

- Le besoin observé est réel et la personne correspond à ma cible.
- Mon exemple est pertinent et son origine est clairement indiquée.
- Je sais expliquer les livrables, le délai et le prix.
- Mon message propose une prochaine étape simple.

Mon premier test de prospection

Choisis cinq prospects pertinents. Ce nombre sert à organiser un premier essai ; il ne garantit pas une vente. Note les retours pour améliorer ton offre.

Prospect et contact	Besoin observé	Date et retour reçu	Prochaine action

Lire les retours

- Aucune réponse : vérifie la cible, la précision du message et le besoin.
- Des échanges sans vente : demande ce qui manque pour décider et vérifie ton offre.
- Un refus sur le prix : clarifie les livrables et le budget avant de modifier le périmètre.
- Une vente : confirme les conditions, livre le travail et demande un retour sincère.

Ce que je vais modifier après ce premier test

Ma prochaine action

Action précise et date prévue

Pour approfondir, retrouve le diagnostic et les possibilités de contact dans le lien en bio de Digital Addict. Les appels sont proposés selon les disponibilités d'Ivan.