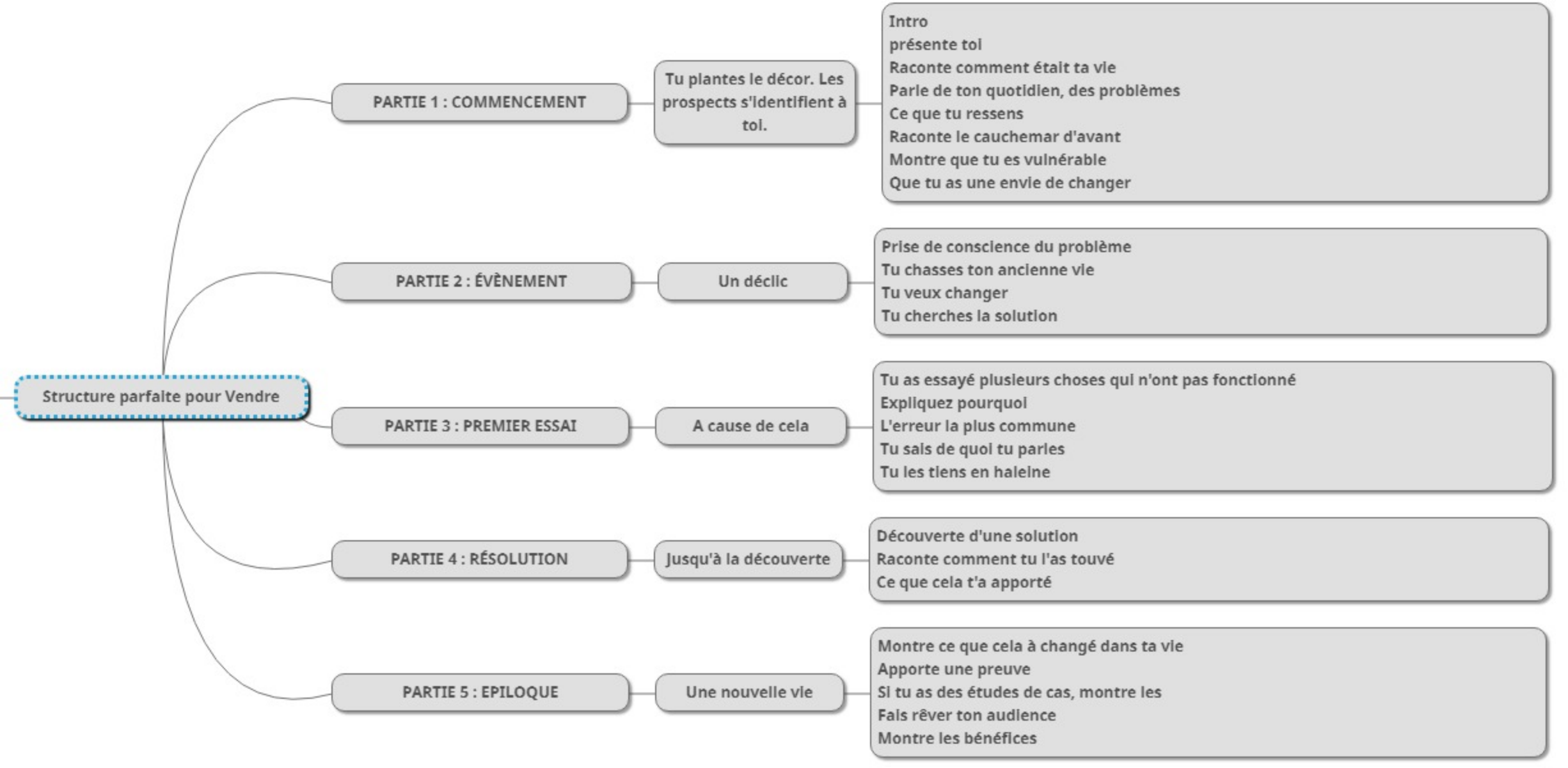
Structure parfaite pour Vendre
PARTIE 1 : COMMENCEMENT
Tu plantes le décor. Les prospects s'identifient à toi.
Intro
présente toi
Raconte comment était ta vie
Parle de ton quotidien, des problèmes
Ce que tu ressens
Raconte le cauchemar d'avant
Montre que tu es vulnérable
Que tu as une envie de changer
PARTIE 2 : ÉVÈNEMENT
Un déclic
Prise de conscience du problème
Tu chasses ton ancienne vie
Tu veux changer
Tu cherches la solution
PARTIE 3 : PREMIER ESSAI
A cause de cela
Tu as essayé plusieurs choses qui n'ont pas fonctionné
Expliquez pourquoi
L'erreur la plus commune
Tu sais de quoi tu parles
Tu les tiens en haleine
PARTIE 4 : RÉSOLUTION
Jusqu'à la découverte
Découverte d'une solution
Raconte comment tu l'as touvé
Ce que cela t'a apporté
PARTIE 5 : EPILOQUE
Une nouvelle vie
Montre ce que cela à changé dans ta vie
Apporte une preuve
Si tu as des études de cas, montre les
Fais rêver ton audience
Montre les bénéfices