VIFLY / DEMONSTRATION GRATUITE

Commence par le besoin

Une offre compréhensible commence par une question précise.

Ce mini-guide de quatre pages est un support gratuit de démonstration. Le prix de 19 euros figurant dans la fiche interactive est fictif. Aucun achat ni paiement ne permet de débloquer ce fichier.

Exercice : écris « J’aide [public] à [traiter ce problème] avec [format] ». Choisis une situation que ton public reconnaît. Évite les promesses de revenus ou de réussite que tu ne peux pas démontrer.

Exemple fictif : « J’aide les indépendants à présenter une prestation avec une page d’offre relue pendant une séance de 45 minutes. » La page doit ensuite préciser ce qui est compris, exclu et attendu.

À compléter : mon public ; sa question ; le travail proposé ; les informations nécessaires pour décider. Garde une seule intention pour cette première version.

Les pages suivantes proposent une fiche, un exemple commenté et une checklist. Ce document ne constitue ni une commande, ni un conseil juridique ou fiscal.

Décris le périmètre

Une fiche qui permet au lecteur de décider.

Titre : nomme le travail fourni, sans faire dépendre sa valeur d'un résultat commercial garanti. Public : précise à qui l'offre s'adresse et les situations hors périmètre.

Inclus : liste la quantité, le format, la durée, les livrables et la préparation nécessaire. Exclu : précise les options, les retours supplémentaires et le suivi qui ne sont pas compris.

Prix : indique le montant total et la présentation fiscale adaptés à ton activité. Distingue achat unique et abonnement, estimation et prix ferme. Vérifie tes conditions avant toute vente réelle.

Modalités : explique le déroulement, les délais réalistes, le format, les conditions applicables et le moyen de contact. Pour un fichier, précise la langue, la version et la compatibilité.

Prochaine action : propose une destination nommée. « Voir le contenu de la séance » explique mieux la suite qu'un bouton « Clique ici ». Vérifie que le lien mène bien à la fiche promise.

Relis un exemple

Cas fictif : la séance de relecture d’une page.

Proposition : une séance de 45 minutes en visio pour examiner une seule page d’offre. Préparation : envoyer la page et deux questions avant la séance. Livrable prévu : un récapitulatif écrit de trois priorités.

Pourquoi c’est plus lisible : on connaît la quantité examinée, le format, la durée et ce qui sera remis. On peut aussi identifier ce qui n’est pas compris : création de la page et suivi sur un mois.

Ce qui manque encore avant publication : le prix réel, les disponibilités, le fuseau, le moyen d’accès, l’identité du prestataire et les conditions de report ou d’annulation applicables.

Ce que cet exemple ne prouve pas : une augmentation des clics, des réservations ou du chiffre d’affaires. La fiche réduit une ambiguïté ; seuls des retours et des mesures réelles permettent d’examiner ses effets.

Ton exercice : remplace chaque élément par ton périmètre réel. Si un livrable n’existe pas dans ton offre, retire-le au lieu de copier la démonstration telle quelle.

Vérifie avant de partager

Une dernière lecture depuis un téléphone.

1. La première phrase nomme le public et le travail proposé. Le titre correspond au contenu réel.

2. Le prix, la durée, le format, les inclusions et les exclusions sont cohérents sur toutes les pages.

3. L’aperçu d’un produit numérique est accessible avant de décider. Le fichier complet réel est fourni selon un accès vérifié après validation du paiement.

4. Les conditions, les informations utiles et le moyen de contact sont accessibles. Les droits applicables ne disparaissent pas parce qu’il s’agit d’un PDF.

5. Le bouton principal mène à la bonne destination. Une simulation de navigateur ne constitue pas un système de paiement ni de protection.

6. Tu as prévu une mesure compréhensible : même période, même unité et même dénominateur. Aucun résultat de démonstration n’est présenté comme un résultat client.

Pour approfondir : https://vifly.fr/vendre-produits-numeriques et https://vifly.fr/blog/construire-offre-claire-independant