Défi MONTRÉAL NUMÉRIQUE

DefiMTL.com Propulsez votre entreprise dans l'économie numérique



Photos ChrisDietschy@mac.com

Réussir votre pitch : La clé du succès !

v 4 avril 2022 (c) Martin Duchaine

Bienvenue

Défi MONTRÉAL

Entrepreneurs : accélérez votre succès



Martin Duchaîne

Directeur ***Défi*** Montréal

Martin@DefiMTL.com

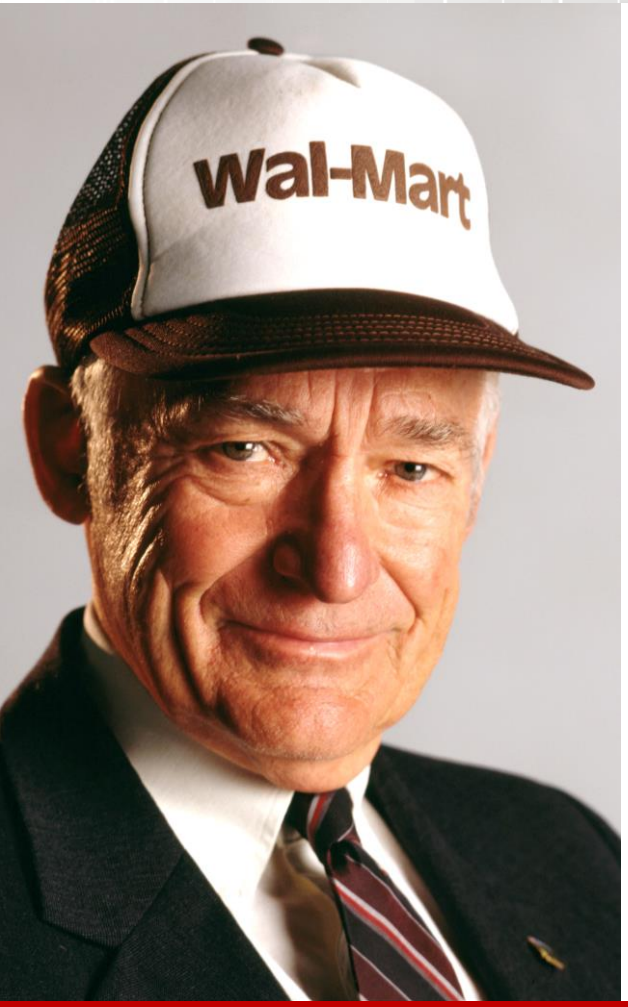
514-699-7177

ou Linkedin



Faites une bosse dans l'univers

Défi MONTRÉAL



« Il n'y a qu'un patron : le client.

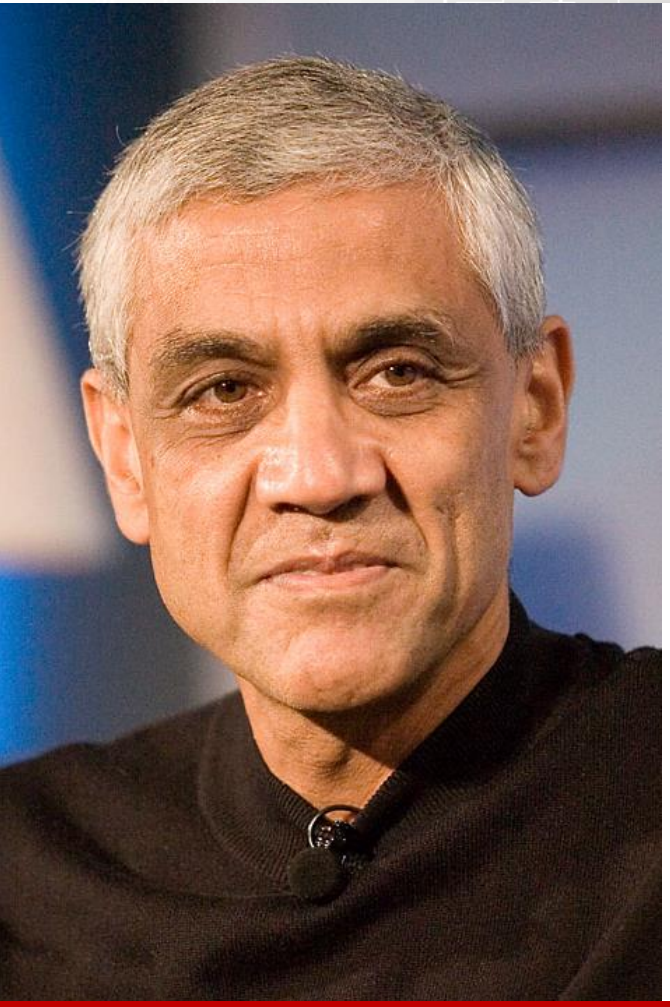
Et il peut licencier tout le personnel, depuis le directeur jusqu'à l'employé,

tout simplement en allant dépenser son argent ailleurs »

- **Sam Walton** (1928-1992),
Entrepreneur et fondateur, Walmart

La relation client : au cœur du succès en affaires

Défi MONTRÉAL



**« S'il n'y a pas de problème,
Il n'y a pas de solution et aucune opportunité pour une entreprise d'exister.**

Personne ne vous paiera pour résoudre un problème qui n'existe pas. »

- **Vinod Khosla**
Fondateur de Sun Microsystems et Khosla Ventures

La relation client : au cœur du succès dans l'économie numérique

Préalable au pitch

D'abord comprendre votre client et ses besoins



- Qui est votre **Persona client** ?

- Avez-vous précisé son (ses) besoins clés ?
  - **Qu'est-ce qui l'empêche de dormir la nuit ??**
  - **Un problème est dix fois plus fort qu'un avantage**
  - Ce que vous avez appris lors de l'exploration client
- Quel est votre « **Pourquoi** » ?
  - **Votre raison d'être : le besoin que vous comblez**

v 4 avril 2022 (c) Martin Duchaine DefiMTL.com

Défi MONTRÉAL

Présenter la valeur de votre solution

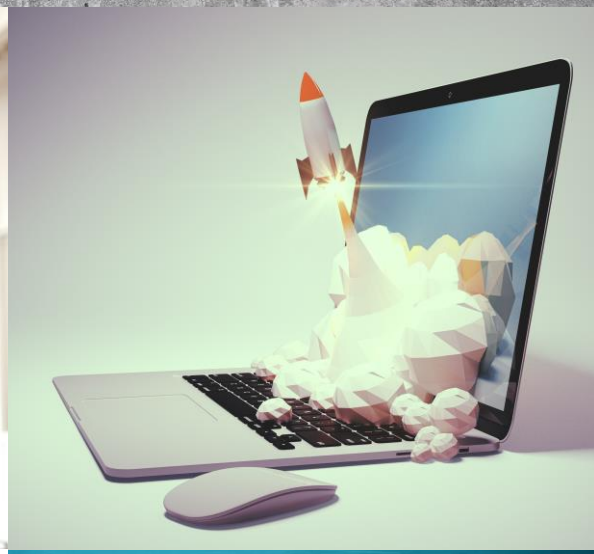
- **Présentez votre « Solution » et ses bénéfices**
  - Pas nécessairement votre produit !
  - ***Pas le meilleur produit : doit être la meilleure solution***
  - Souligner les liens directs avec le problème, la « souffrance »
- **Avantages : *pourquoi vous ?***
  - Avantages sur la compétition et les dangers du statu quo
  - Éléments tangibles et mesurables, faciles à comprendre
- **Établir votre crédibilité, bâtir la confiance**
  - Réalisations, Équipe, Communauté
  - Ce qui disent vos clients : témoignages, références, expérience

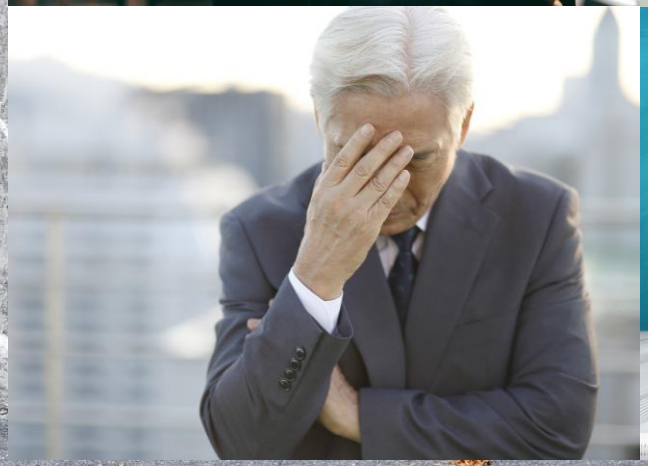
Oui, mais…

est-ce que ça va marcher ?











DefiMTL.COM

Défi MONTRÉAL

Champion-nes à la rescousse !



Que recherchent vos clients ?



Prise de décision : **Valeur >> Risque + Coût + Efforts**

- *Le statu quo est votre principal compétiteur*
- Solution avec avantages importants et UNIQUES
- Doit présenter des bénéfices tangibles
  - *Pour l'entreprise et la personne à qui vous vous adressez*
- Retombées crédibles dans un délai raisonnable
- Équipe de promoteurs et service à la clientèle

v 4 avril 2022 (c) Martin Duchaine DefiMTL.com

Défi MONTRÉAL

Utiliser l'intelligence collective

Valider avec une équipe expérimentée

Questions ? **Traction…** **Waouh !**

- **Entrepreneur** — Mission « Why »
- **Client** — • Besoins • « Wow » recherché
- **Solution** — • Valeur • « Must Have »
- **Action !** « MVP »





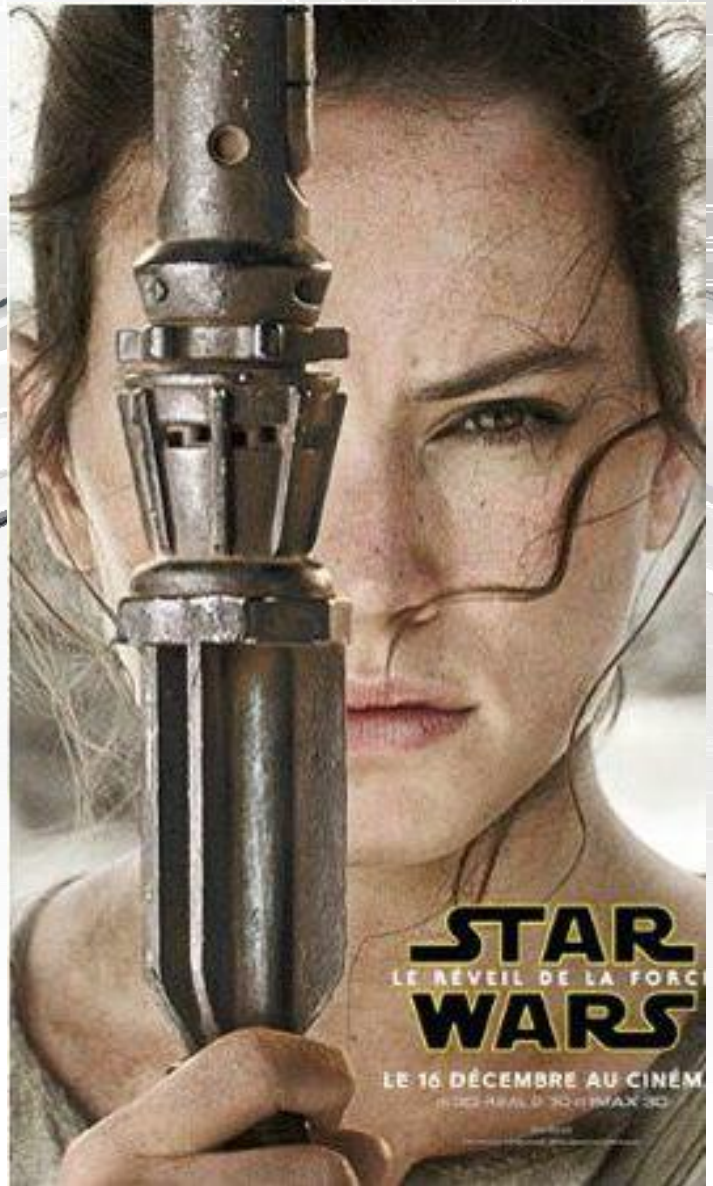


Le *Défi* à relever :



- **Vous distinguer !**
- Capter l'attention, susciter l'intérêt
- Lancer la discussion
- Amener des questions
- Montrer la **valeur** de votre solution
- Assurer qu'on se rappelle de vous (+nom cie)
- **Appel à l'action : Appel Site web ou Rencontre !**

Effet dramatique : un bon « Teaser »





Défi MONTRÉAL

Discours d'introduction / Elevator Pitch vidéo

- Captez l'attention ! « ***Pourquoi*** » *au lieu du Quoi*
- 2 éléments qui appuient votre opportunité
  - **Le problème :** son urgence (mise en situation)
  - **La solution** proposée : la valeur unique pour le client
- 4 Critères
  - **Court** (2 minutes au maximum)
  - **Facile** à comprendre (non technique, test « grand-mère »)
  - Stimule l'appât du **gain** : ***démontre la valeur, l'opportunité***
  - **Irréfutable** – *éviter les questions sans réponse*

    …et démontrez que vous connaissez votre client !

Défi MONTRÉAL

Plan de votre pitch de 90 secondes

- Introduction / présentation / accroche
- **Abordez le problème avec une mise en situation**
- Présentez votre solution
- **Présentez les bénéfices que vous apportez**
- En quoi vous êtes unique, différent, meilleur !
- Établissez votre crédibilité
  - Quelques éléments simples et tangibles pour démontrer la valeur
- **Appel à l'action : Appel ? Rencontre ? Site web ?**
  - **Ayez votre carte d'affaires et qu'on se rappelle de vous !**



Faire une bosse dans l'univers

Évaluation d'un pitch



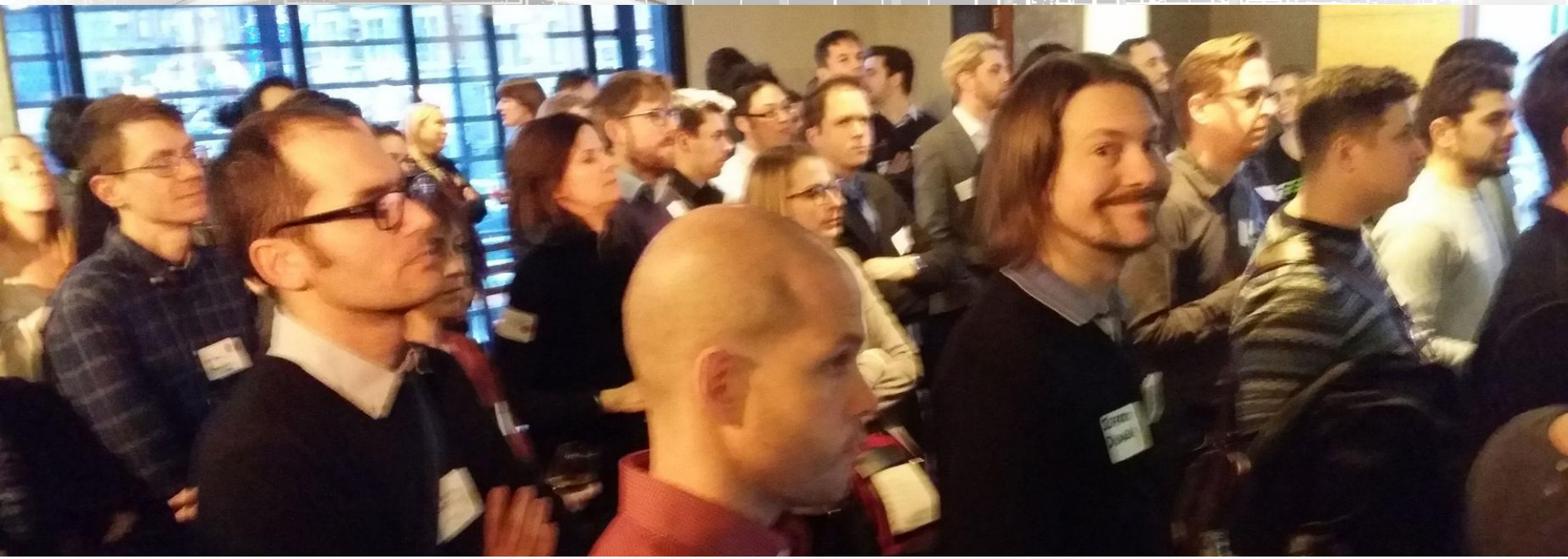
- **1 minute** (max. 2)
- Évaluez spontanément sur 3 critères
  - Bonne idée — ***Je comprends***
  - Bon pitch, effet wow ! — ***J'aime***
  - Opportunité d'affaires : intérêt $ — ***J'achète***
- **Feed-back en groupe (10 minutes)**

> VOTEZ AVEC **Vote.DefiMTL.com**

Défi MONTRÉAL

Atelier Elevator Pitchs

Une minute pour convaincre !



28 avril 2022

Défi MONTRÉAL

Pour performer, une seule recette : pratiquer, Pratiquer, PRATIQUER !



Défi MONTRÉAL

DefiNUMERIQUE.com

Rétroaction avec l'équipe de coachs






Photos ChrisDietschy@mac.com

Réussir votre pitch : La clé du succès !

Défi MONTRÉAL

Elevator Pitchs

Une minute pour convaincre



28 avril 2022

Bon succès !

Visitez DefiMTL.com



Défi MONTRÉAL

Blitz Coaching – Entrepreneurs *Défi* Montréal



C'est un rendez-vous !

Que recherchent vos clients ?



Prise de décision : **Valeur >> Risque + Coût + Efforts**

- *Le statu quo est votre principal compétiteur*
- Solution avec avantages importants et UNIQUES
- Doit présenter des bénéfices tangibles
  - *Pour l'entreprise et la personne à qui vous vous adressez*
- Retombées crédibles dans un délai raisonnable
- Équipe de promoteurs et service à la clientèle

v 4 avril 2022 (c) Martin Duchaine DefiMTL.com

Défi NUMÉRIQUE

Présentation de votre Persona et de son problème no.1

- **Préparez une courte présentation de votre Persona**
  - Son nom, âge, situation, contexte
  - Raconter sa situation professionnelle
- **Expliquez son problème no. 1**
  - Impacts : en quoi cela affecte son travail, sa situation
  - Quelle est l'urgence de régler ce problème
- *En équipe : 5 minutes pour présenter, 5 minutes de questions*
  - Est-ce que le problème ou le besoin est clair ? Urgent ?
  - **Prenez des notes !**

Secret du succès : Le Réseau !

1. COMPÉTENCES
2. RESSOURCES
3. LEADERSHIP

Augmenter la
« densité de l'intensité »



Défi MONTRÉAL

La démarche de pitch, présentation et vente

• *Préalable :* Validation client (phase 1)	*Cible doit être bien établie*
• **« *Elevator pitch* »** ou **Discours d'introduction**	***simple, clair, direct !***
• Stratégie Web et Réseaux sociaux	*crédibilité, image*
• Brochure ou « *Landing page* »	*matériel promotionnel*
• Présentation PPT et *Storytelling*	*présentation devant public*
• Offre de services	*accent sur la réponse aux besoins*
• Démonstration, prototype	*réalisations, références*

Le « Elevator Pitch » est le cœur de la proposition de valeur et le fil conducteur de votre démarche client