

Le cercle d'Or

La chose la plus importante à retenir, c'est que les gens pensent à eux et à leur problème avant tout. Il faut donc leur donner ce qu'ils **veulent** et leur offrir une **solution à leur problème** (et non ce dont vous pensez qu'ils ont besoin)!

Indiquez les principaux mots-clés représentant votre entreprise dans chacune des sections du cercle d'or

Pour créer de l'engagement auprès de votre clientèle, il faut générer des émotions.

La plupart des entrepreneurs communiquent en disant d'abord ce qu'ils font et en quoi ils sont différents, sans susciter la moindre inspiration.

Or, pour créer un COMPORTEMENT, il faut INSPIRER. Les gens n'achètent pas ce que vous faites, mais **POURQUOI vous le faites**.

Les premières questions à se poser sont donc :

- POURQUOI l'entreprise existe?
- POURQUOI vous vous levez le matin?
- POURQUOI ça intéresse les autres?

QUOI

100% des entrepreneurs savent ce qu'ils font

COMMENT

60% des entrepreneurs savent comment le faire (méthode, brevet, technique, compétences)

POURQUOI

10% des entrepreneurs savent pourquoi ils le font (but, cause, croyance)

