

Si tu fais cette
erreur, tu vas galérer
longtemps



**Enguerrand
Boulnois**

La valeur de ton offre

Beaucoup d'entrepreneurs, ne savent pas se valoriser.

Ils ont soit le syndrome de l'imposteur, soit des croyances limitantes, soit les deux qui les pousses à revoir régulièrement leur offre à la baisse.

Voici les raisons pour lesquelles tu ne dois pas te dévaloriser.

Baisse de l'émotion

→ Lorsqu'on baisse son prix, on baisse l'investissement émotionnel du client étant donné que ça n'a pas coûté cher.

Alors que plus il sera touché à l'émotion, plus s'impliquera.

Baisse de la valeur perçue

→ Lorsqu'on baisse son prix, on baisse la valeur perçue par le client.

Ça implique qu'il finira par penser que l'offre n'est pas si bonne étant donné qu'elle n'est pas chère.

Baisse les résultats

→ En corrélation avec l'émotion, lorsqu'on baisse son prix, le client s'investit beaucoup moins. En effet, il finira par penser que l'offre n'est pas si bonne étant donné qu'elle n'est pas chère.

De ce fait, on baisse les résultats du client puisque qu'il s'investit beaucoup moins.

Mauvais clients

→ Lorsqu'on est prêt à accepter de baisser les tarifs, on attire les pires clients.

En effet, il s'agit des clients qui sont constamment en train de négocier et qui ne sont jamais satisfaits lorsque ce n'est pas gratuit.

Or, ces clients ont un très mauvais état d'esprit et méritent juste qu'on ne les côtoie pas.

Destruction de ton activité

→ Et évidemment pour finir, lorsqu'on baisse ses tarifs, on détruit la marge.

Et de surcroît, on finit par possiblement fermer boutique puisque l'entreprise ne gagne pas suffisamment d'argent pour tourner et se payer.

Bonus

→ Si tu ne sais pas comment améliorer la valeur perçue de ton offre, tu dois faire appel à des personnes qui sont passées par là. Ils t'aideront à éviter de galérer sur ce chemin.

N'hésite pas à me déranger, je peux te donner quelques conseils avec grand plaisir.

Abonne toi pour
plus

