

Ton **avatar** te
connait-il?

Découvre ses niveaux
de conscience



Enguerrand Boulnois
Dirigeant associé d'EWKB



Niveau 1

➔ **Inconscient du problème** : il ne sait pas qu'il a un problème.



Conseil

Éduque ton prospect à le comprendre



Niveau 2

➔ **Conscient du problème** : ton prospect a un problème mais n'a pas encore exploré les détails de celui-ci



Conseil

Explique la source du problème



Niveau 3

➔ **Conscient des solutions** : ta cible sait qu'il existe des solutions mais n'est pas encore passée à l'action avec toi



Conseil d'optimisation

Explique en quoi ta solution est unique et transformatrice



Niveau 4

➔ **Conscient du produit** : il connaît les solutions, dont ton produit.



Conseil

Construis de la confiance et de la crédibilité



Niveau 5

➔ **Convaincu** : il connaît spécifiquement ton produit et envisage de l'acheter.



Conseil

Réduis la friction, créais de l'urgence



**Abonnes toi pour
plus**

