



SONCAS



-Sécurité : besoin d'être rassuré par la marque et le vendeur et le produit.

Personne qui a besoin d'être rassurée, d'être mise en confiance, d'avoir des valeurs sûres

-Orgueil : être à la mode, faire preuve d'un certain standing.

Personne qui recherche toute chose qui pourra la valoriser, essentiellement socialement, a une image de marque à entretenir.

-Nouveauté : besoin de changer.

Personne qui a un attrait sans faille pour la nouveauté et les nouvelles technologies. Cherche à avoir ce qui vient de sortir, curiosité.

-Confort : besoin de bien-être.

Personne qui cherche la facilité, gain de temps, solidité...tout ce qui lui simplifier la vie.

-Argent : économie à l'achat, désir de faire une bonne affaire.

Personne qui parle en terme de rentabilité, de rapport qualité/prix, peur de perdre

-Sympathie : coté affectif, mobile d'achat cadeau.

Personne qui fonctionne au coup de cœur, confiant, n'a pas de réelle logique dans son achat et privilégie la bonne relation avec la personne face à elle.

6 motivations d'achat	Mots/expressions à utiliser
SECURITE (réputation, fiabilité, conformité de la marque, du produit)	Robuste, fiable, sûr, tranquille, conforme
ORGUEIL (de posséder, de montrer aux autres un produit, un service)	Quelqu'un comme vous, unique, exceptionnel, inimitable, inégalable, irremplaçable, standing
NOUVEAUTE	Nouveau, original, authentique
CONFORT	Simple, pratique, agréable, bien être
ARGENT (le prix, l'économie)	Économique, gratuit, avantageux, très intéressant
SYMPATHIE (le produit, le service, le vendeur séduit le client)	Parfait, sympa, plaisant, agréable, chaleureux, accueillant



SONCAS



Mon idée :

Sa description :

.....
.....
.....
.....
.....

Grille CAB / SONCAS

C = Caractéristique. C'est un élément technique précis (poids, dimension,...)

A = Avantages. Ce que la caractéristique apporte réellement

B = Bénéfices. Ce que la caractéristique apporte en réponse au besoin du client.

Motivations	Caractéristique	Avantages	Bénéfices
S			
O			
N			
C			
A			
S			

APRO

A combiner avec SONCAS

A vantages actuels	P otentiels d'avenir	R éserves / Craintes = questions	O ptions = parade aux ?
Efficacité	Gros marché	Comment faire pour convaincre les acheteurs ?	Les associer à la mise en oeuvre
Nouveauté	Plusieurs applications	Cmt éviter les risques ?	Mettre une protection