lotfi.marketing

Fonctions et bénéfices de votre produit

Voici quelques recommandations pour trouver les bénéfices et les fonctions de votre produit à listes à puces

Lister les fonctions

1ère étape: Faites une liste de toutes les fonctions de votre produit. A ce stade vous devrez inventorier différentes caractéristiques:

- La technologie utilisée
- Les contenus
- Le temps nécessaire pour atteindre des résultats
- La durée d’utilisation
- Le prix
- Les options
- La qualité
- L’âge
- Les garanties
- Les années d’expérience
- Compétences spécifiques
- Lieu
- Ce qui vous rend unique
- Ses dimensions
- Ses caractéristiques matérielles
- Les ingrédients entrant dans sa composition

- La couleur
- L’aspect
- Etc

Identifiez vos bénéfices

Posez vous la question de l’importance de chaque fonction que vous avez listée afin de dégager des idées de bénéfices pour chacune d’entre elles.

Pour cela, utilisez la technique des 5 pourquoi. Posez-vous 5 fois la question du pourquoi est-ce un véritable bénéfice et quel est le bénéfice réel pour l’usager.

Exemple: Un smarphone avec un écran e-ink (de liseuse)

Pourquoi c’est important?

1/ Ne fatigue pas les yeux *Pourquoi c’est important?*

Permet d’éviter la myopie *Pourquoi c’est important?*

Permet d’éviter d’aller chez l’ophtalmologiste *Pourquoi c’est important?*

Ca vous évitera de devoir acheter des lunettes *Pourquoi c’est important?*

Ça vous permettra de garder une bonne vue toute sa vie

2/ Il utilise 80 % de batterie en moins *Pourquoi c’est important?*

Vous pourrez utiliser votre téléphone plus longtemps sans le recharger *Pourquoi c'est important?*

Votre batterie ne sera plus hors service en fin de journée quand vous aurez besoin de votre téléphone *Pourquoi c'est important?*

La charge de votre téléphone ne sera plus un stress permanent pour vous

En procédant de la sorte pour chaque fonction, vous trouverez des bénéfices à partir desquels vous pourrez dégager d'autres idées de bénéfices.

Cependant, il ne faudra mettre en avant que les bénéfices les plus pertinents et les plus persuasifs.

Il faudra aussi mettre l'accent sur les émotions que ces bénéfices peuvent engendrer chez le lecteur (joie, peur, fierté, avidité…).

C'est ainsi que vos listes à puces convertiront le lecteur.

- Éviter la myopie 👀
- 😱(suggère la peur)
- À 50 ans vous serez contents d'avoir des yeux toujours en bon état alors que tous vos copains portent des lunettes ou ont dû subir une opération des yeux 🤓