

# Cadre de message de valeur.

Utilisez cet outil de deux pages pour planifier, créer et organiser votre message de valeur. Une fois terminé, partagez-le avec votre équipe et utilisez la Liste de vérification pour l'activation de votre message de valeur pour mettre en œuvre et actualiser votre message afin d'en assurer la cohérence.

## INTRANTS

### 1 VOS CLIENTS IDÉAUX

### 2 LEURS BESOINS.

### VOS SOLUTIONS.

### AFIN QUE...

Besoins financiers :

Besoins affectifs :

Expertise et services :

Vos caractéristiques uniques :

Les avantages :

### 3 RÉSUMER LES POINTS EN PHRASE(S) POUR SAISIR LES BESOINS, LES SOLUTIONS ET LES AVANTAGES LES PLUS PERTINENTS

CONTINUE →

# Cadre de message de valeur.

Utilisez cet outil de deux pages pour planifier, créer et organiser votre message de valeur. Une fois terminé, partagez-le avec votre équipe et utilisez la Liste de vérification pour l'activation de votre message de valeur pour mettre en œuvre et actualiser votre message afin d'en assurer la cohérence.

## EXTRANTS

4

### VOTRE MESSAGE DE VALEUR

Fusionnez les phrases que vous avez résumées, par exemple : Je suis/nous sommes spécialisé(e)s dans [la solution] pour [le client idéal] afin de [répondre au(x) besoin(s)] OU J'aide/nous aidons [le client idéal] à [bénéficier] de [la solution].

5

#### MESSAGE 1 : QUOI

#### MESSAGE 2 : POURQUOI

#### MESSAGE 3 : COMMENT

6

PREUVE.

PREUVE.

PREUVE.

BIEN JOUÉ. ALLEZ METTRE À L'ŒUVRE VOTRE MESSAGE DE VALEUR.



Informations fournies au Canada par Société de placements SEI Canada. Société de placements SEI Canada, une filiale en propriété exclusive de SEI Investments Company (SEI), est le gestionnaire de fonds d'investissement et le gestionnaire de portefeuille des fonds SEI au Canada.

seic.ca

©2024 SEI