

Clarifier son offre ou son idée

Transformer une idée floue en une offre claire, compréhensible et utile pour votre audience.

2. Objectif de la leçon

Dans cette leçon, vous allez apprendre à clarifier votre offre ou votre idée.

Une offre claire permet à votre audience de comprendre rapidement ce que vous proposez, pour qui c'est utile et pourquoi cela peut l'aider.

L'objectif est de transformer une idée vague en une phrase simple, concrète et orientée vers le bénéfice pour le client.

L'enjeu majeur

Si votre audience ne comprend pas rapidement ce que vous proposez, elle risque de ne pas aller plus loin.

3. Qu'est-ce qu'une offre claire ?

Une offre claire explique simplement ce que vous proposez, à qui cela s'adresse et quel résultat ou bénéfice la personne peut obtenir.

Pour y parvenir, votre structure doit répondre à ces trois questions fondamentales :

01

Que proposez-vous exactement ?

Décrivez votre solution sans jargon.

02

Pour qui ?

Nommez l'audience ou le segment ciblé.

03

Quel bénéfice concret ?

Expliquez le résultat attendu par la personne.

Définition simple

Une offre claire aide la bonne personne à comprendre rapidement pourquoi votre projet peut l'intéresser.

4. Offre floue vs offre claire

Visualisons la différence d'impact entre un message générique et un positionnement clarifié :

<p>Exemple 1 - Offre floue « Je propose des services digitaux. »</p> <p>Pourquoi c'est flou : on ne sait pas exactement quels services, pour qui, ni quel résultat est attendu.</p>	<p>Exemple 1 - Offre claire « J'aide les petits entrepreneurs à créer une présence digitale simple avec une page claire, des contenus utiles et un premier plan marketing. »</p> <p>Pourquoi c'est mieux : l'audience est définie et la valeur est claire.</p>
<p>Exemple 2 - Offre floue « Je vends des produits naturels. »</p> <p>Pourquoi c'est flou : aucune spécificité ni cible évoquée.</p>	<p>Exemple 2 - Offre claire « Je propose des produits naturels simples pour aider les femmes actives à prendre soin de leur peau avec une routine facile à suivre. »</p> <p>Pourquoi c'est mieux : résout un problème de temps pour une cible claire.</p>

Explication

Une offre claire ne doit pas être compliquée. Elle doit être parfaitement compréhensible en quelques secondes seulement.

5. Les 4 éléments d'une offre claire

Pour construire une offre irréfutable, vous devez valider et assembler ces quatre briques :

Élément 1

La cible

À qui s'adresse-t-elle ?

Débutants,
freelances, petits
entrepreneurs,
étudiants.

Élément 2

Le problème

Quel besoin résoudre ?

Ne pas savoir
comment commencer
en marketing digital.

Élément 3

La solution

Que proposez-vous ?

Un cours simple avec
vidéos, PDFs et
méthode pas à pas.

Élément 4

Le bénéfice

Quel est le résultat ?

Comprendre les bases
et créer ses
premières actions.

Conseil

Votre offre devient plus forte quand elle relie de manière logique une cible, un problème, une solution et son bénéfice.

6. Exemple simple appliqué

Situation : Vous devez présenter le cours Digital Marketing Starter à un tiers.

À éviter

Version trop descriptive

« Digital Marketing Starter est un cours avec 5 semaines, 25 leçons, des vidéos et des PDFs. »

À privilégier

Version plus claire

« Digital Marketing Starter aide les débutants, freelances et petits entrepreneurs à comprendre les bases du marketing digital pour créer une présence en ligne plus claire et plus efficace. »

7. La formule simple C.P.S.B.

Retenez et appliquez cette structure universelle pour formuler votre offre :

C Cible	P Problème	S Solution	B Bénéfice
-------------------	----------------------	----------------------	----------------------

J'aide [cible] à [résoudre problème / atteindre objectif] grâce à [solution] pour [bénéfice].

Exemple : « J'aide les débutants à comprendre le marketing digital grâce à un cours simple et pratique pour construire leurs premières actions en ligne. »

8. Tableau de clarification d'offre

Cible	Qui voulez-vous aider ?	Débutants et petits entrepreneurs
Problème	Qu'est-ce qui les bloque ?	Ils ne savent pas par où commencer
Solution	Que proposez-vous ?	Un cours pratique en 5 semaines
Bénéfice	Quel résultat obtiennent-ils ?	Comprendre les bases et agir avec méthode
Différence	Pourquoi vous choisir ?	Explications simples, exercices, pas de jargon

9. Positionnement simple

Le positionnement explique la place unique que votre projet occupe dans l'esprit de votre audience. Il répond à la question : pourquoi cette offre est-elle adaptée à moi ?

La simplicité Un accès simple et compréhensible	Le prix accessible Une solution réaliste	La méthode pas à pas Une progression guidée
La spécialisation Un public bien ciblé	La rapidité Des actions concrètes	L'accompagnement Une aide rassurante
La confiance Des preuves claires	L'expérience locale Un contexte proche	Le style pédagogique Une approche claire

Important

Le positionnement ne veut pas dire être meilleur que tout le monde. Il signifie être clair sur ce que vous apportez et à qui vous l'apportez.

10. Exemple de positionnement : Modèle TuniSkill

Offre Digital Marketing Starter	Audience Débutants, freelances, étudiants et petits entrepreneurs.
Problème Ils veulent comprendre le marketing digital, mais se sentent perdus face aux outils et plateformes.	Positionnement Un cours simple, pratique et progressif pour apprendre sans jargon compliqué.

11. Prompt prêt à copier - Clarifier son offre

Utilisez ce prompt dans une intelligence artificielle pour structurer votre proposition de valeur.

Prompt de clarification d'offre

Tu es un assistant en marketing digital pour débutants.

Aide-moi à clarifier mon offre ou mon idée.

Mon projet :
[Écris ici le nom du projet]

Ce que je propose :
[Explique ton idée ou ton offre]

Audience cible :
[Décris les personnes que tu veux aider]

Problème principal de l'audience :
[Explique ce qui bloque cette audience]

Résultat souhaité :
[Explique ce que l'audience veut obtenir]

Contraintes :

- Utilise un langage simple.
- Ne rends pas l'offre trop compliquée.
- Aide-moi à formuler une phrase claire.
- Propose 3 versions différentes de mon offre.
- Propose une version courte en une phrase.
- Propose une version plus professionnelle.
- Propose une version orientée bénéfice.

Utilise la formule :
J'aide [cible] à [résoudre problème / atteindre objectif] grâce à [solution] pour [bénéfice].

Rédige la réponse en français.

12. Exemple avec le prompt rempli

Version courte

« J'aide les débutants à comprendre le marketing digital étape par étape pour créer leurs premières actions en ligne. »

Version professionnelle

« Digital Marketing Starter accompagne les débutants, freelances et petits entrepreneurs dans l'apprentissage des bases du marketing digital afin de construire une présence en ligne claire, structurée et utile. »

Version orientée bénéfice

« Arrêtez de vous disperser : apprenez les bases du marketing digital avec une méthode simple pour mieux communiquer, choisir les bons canaux et passer à l'action. »

13. Exercice pratique : clarifier mon offre

Mon projet :

Ce que je propose concrètement :

Mon audience cible idéale :

Le problème précis que j'aide à résoudre :

Le bénéfice principal généré :

Ma phrase d'offre finale simplifiée :

14. Mini-atelier : transformer une idée floue en offre claire

Idée de départ :

Cible visée :

Problème traité :

Solution technique :

Bénéfice utilisateur :

Nouvelle formulation clarifiée :

Modèle d'inspiration

Idée : « Je veux faire du coaching. » -> Formulation claire : « J'aide les jeunes professionnels à mieux organiser leur temps grâce à un accompagnement simple pour réduire le stress et avancer avec clarté. »

15. Erreurs à éviter

Utiliser des termes trop génériques.	Se focaliser uniquement sur la technique.
Oublier de nommer l'audience.	Omettre d'expliquer le bénéfice.
Vouloir parler à tout le monde.	Abuser du jargon métier complexe.

Conseil fondamental

Une offre claire doit pouvoir être comprise immédiatement par une personne externe qui découvre votre projet pour la première fois.

16. Checklist de fin de leçon

- Je sais expliquer précisément ce que je propose.
- Je sais exactement à qui mon offre s'adresse.
- Je connais le problème principal de mon audience.
- Je peux expliquer ma solution simplement.
- Je connais le bénéfice principal de mon offre.
- Ma phrase d'offre est synthétique et percutante.
- Mon offre ne se limite pas à une liste de fonctionnalités.

17. Résumé rapide

Une offre claire répond obligatoirement à trois questions fondamentales : que proposez-vous, pour qui, et pour quel bénéfice concret ? Le framework C.P.S.B. reste votre meilleur outil structurel.

« Une offre claire n'explique pas seulement ce que vous faites. Elle montre pourquoi cela compte pour votre audience. »

Structure validée !

Votre offre possède désormais une architecture professionnelle, claire et attractive.

Prochaine étape : vous apprendrez à créer un message simple et convaincant à partir de votre audience et de votre offre clarifiée.