

Quelle transformation ? « Avant - Après »

AVANT : Décrivez les problèmes, enjeux, frustrations, défis, peurs de votre clientèle cible.

Dans quelle position ou état se retrouve-t-elle actuellement en lien avec votre produit ou service ?

APRÈS : Décrivez les bénéfices et les résultats que votre client aura atteint après avoir consommé votre produit ou service.

Quelle sera sa transformation, sa progression ou son évolution ?