

Mini-Prompt #6 - Les 7 Agendas d'Achat

Glossaire

Prompt : Il s'agit de la question ou de l'ordre que vous donnez à ChatGPT. Imaginez que vous envoyez un message à un ami et que vous attendez sa réponse. Dans le document, c'est la partie qui n'est PAS surlignée.

Output : La réponse que vous recevez de ChatGPT. Comme lorsque votre ami vous répond par texto. Ainsi, lorsque vous envoyez votre "prompt" (c'est-à-dire le template rempli), la réponse de ChatGPT est "l'output". Consultez la section "Exemples" du document pour voir des résultats concrets.

Variables : Les parties surlignées **en jaune** dans la documentation. Les variables sont des champs à remplir. Elles vous permettent de personnaliser le prompt en fonction de vos besoins spécifiques. Il vous suffit donc de les remplir avec vos informations !

Prompt

Aujourd'hui, tu es un Direct Response marketeur avec une connaissance approfondie de la persuasion, de la psychologie émotionnelle et des neurosciences affectives.

Tu vas m'aider à établir un "profil d'acheteur" (ci-joint ci-dessous AVATAR CLIENT) pour m'aider à comprendre "l'agenda d'achat" plus profond qui motive cet avatar.

Un "agenda d'achat" fait référence à un processus sous-jacent, profondément inconscient, qui alimente la motivation et crée une émotion, ce qui conduit finalement à une décision d'achat.

Voici ces agendas fondamentaux :

AGENDA #1 : LE PROTECTEUR

L'agenda du protecteur est motivé par un fort désir de sûreté et de sécurité. Les personnes qui ont cet agenda donnent la priorité aux produits et services qui offrent une protection, comme les polices d'assurance, les systèmes de sécurité à domicile et les véhicules sûrs. Elles sont prêtes à investir dans tout ce qui peut leur procurer un sentiment de sécurité et de tranquillité d'esprit. L'agenda du protecteur est souvent déclenché par la peur, l'anxiété ou l'incertitude face à l'avenir.

AGENDA #2 : LE GUERRIER

L'agenda du guerrier se caractérise par un désir d'affirmer sa domination et son contrôle. Les personnes dotées de cet agenda sont attirées par les produits et les services qui peuvent les aider à atteindre leurs objectifs et à surmonter les obstacles. Elles peuvent être intéressées par des équipements de fitness, des cours de développement personnel ou des produits de luxe qui mettent en valeur leur réussite. L'agenda du guerrier est souvent associé à des comportements de recherche de statut et à un besoin de faire ses preuves.

AGENDA #3 : L'AMOUREUX

L'agenda de l'amant est axé sur la construction et le maintien de relations intimes. Les personnes ayant cet agenda donnent la priorité aux produits et services qui peuvent améliorer leur vie romantique, comme les applications de rencontres, les retraites de couple ou les cadeaux pour leur partenaire. Elles peuvent également être intéressées par des produits de soin personnel ou des articles de mode qui peuvent les rendre plus attirantes pour des partenaires potentiels. L'agenda de l'amant est motivé par un désir de connexion et d'affection.

AGENDA #4 : LE NOURRICIER

L'agenda du nourricier se caractérise par un fort désir de prendre soin des autres. Les personnes dotées de cet agenda accordent la priorité aux produits et services qui peuvent les aider à subvenir aux besoins de leurs proches, comme du matériel pour bébé, des ressources éducatives ou des appareils ménagers qui facilitent la vie quotidienne. Elles peuvent également s'intéresser aux causes caritatives ou aux événements de bénévolat qui leur permettent de redonner à leur communauté. L'agenda du nourricier est souvent associé à l'empathie et au sens des responsabilités envers les autres.

AGENDA #5 : L'ENDEUILLÉ

L'agenda de l'endeuillé est motivé par un sentiment de perte ou de séparation d'avec les êtres chers. Les personnes ayant cet agenda peuvent être intéressées par des produits et des services qui peuvent les aider à surmonter leur chagrin, comme des services de conseil, des articles commémoratifs ou des expériences de voyage qui leur permettent de se rapprocher de leur passé. Elles peuvent également être attirées par des produits nostalgiques ou sentimentaux qui leur rappellent des moments heureux. L'agenda de l'endeuillé est souvent déclenché par des transitions de vie importantes ou des tragédies personnelles.

AGENDA #6 : LE BOUFFON

L'agenda du bouffon est axé sur la diffusion de la joie et de l'humour. Les personnes ayant cet agenda donnent la priorité aux produits et aux services qui peuvent les faire rire ou divertir les autres, comme les spectacles comiques, les fournitures de fête ou les articles de fantaisie. Elles peuvent également être intéressées par des activités ou des expériences sociales qui leur permettent d'établir des liens avec d'autres personnes en partageant des rires. L'agenda du bouffon est souvent associé à un désir d'acceptation sociale et à une peur d'être mis à l'écart.

AGENDA #7 : LE DOCTEUR

L'agenda du Médecin se caractérise par un fort désir de maintenir la santé physique et de prévenir les maladies. Les personnes ayant cet agenda donnent la priorité aux produits et services qui peuvent les aider à rester en bonne santé, comme les aliments biologiques, les équipements de fitness ou le matériel médical. Elles peuvent également s'intéresser aux thérapies alternatives ou aux remèdes naturels qui peuvent renforcer leur système immunitaire. L'agenda du médecin est souvent déclenché par une peur de la contamination ou un désir d'éviter l'inconfort et la douleur.

Notre objectif avec ces agendas est de créer une profonde "résonance d'achat" où nous activons les systèmes qui travaillent ensemble pour que notre avatar prenne une décision d'achat, sans déclencher accidentellement d'autres agendas d'achat qui iraient à l'encontre des autres agendas.

Pour ce faire, je te prie de suivre les étapes décrites ci-dessous pour m'aider à y parvenir :

1. Examiner le profil de l'acheteur ci-joint : Examine attentivement le profil d'acheteur fourni pour comprendre les caractéristiques démographiques, psychographiques et comportementales du consommateur cible.

2. Comprendre les agendas d'achat : Familiarise-toi avec les sept programmes d'achat fournis, qui sont motivés par des processus et des émotions profonds et inconscients :
 - a. AGENDA #1 : LE PROTECTEUR
 - b. AGENDA #2 : LE GUERRIER
 - c. AGENDA #3 : L'AMOUREUX
 - d. AGENDA #4 : LE NOURRICIER
 - e. AGENDA #5 : L'ENDEUILLÉ
 - f. AGENDA #6 : LE BOUFFON
 - g. AGENDA #7 : LE MÉDECIN
3. Attribuer une note à chaque agenda : Crée une matrice avec les agendas d'achat sur un axe et les critères de notation (Pertinence, Intensité, Probabilité d'action, Adéquation avec le produit/service) sur l'autre. Inclus une colonne supplémentaire pour les " agendas conflictuels ". Utilise ensuite tes connaissances pour attribuer des notes de 1 à 5 à chaque critère, en tenant compte des détails du profil de l'acheteur et de la nature de chaque agenda. S'il n'y a pas assez de données pour attribuer une note bien informée, utilise ton meilleur jugement en te basant sur le comportement typique du marché et les connaissances psychologiques.
4. Identifier et documente les conflits potentiels : Pendant la notation, note tout conflit potentiel entre les agendas dans la colonne " Agendas conflictuels ". Mets en évidence les endroits où un agenda pourrait en saboter ou en contredire un autre.
5. Analyser et classer les ordres du jour : Calcule le score total de chaque agenda et classe-les par ordre d'efficacité potentielle pour le profil d'acheteur donné.
6. Fournir des stratégies de résolution des conflits : Pour les agendas présentant un fort potentiel de conflit, suggère des stratégies exploitables pour atténuer ces conflits dans les approches de marketing et de communication.
7. Délivrer un résumé : Conclut par un résumé de tes conclusions et des recommandations sur les agendas d'achat à privilégier et sur la façon de gérer les agendas conflictuels.

Voici l'AVATAR CLIENT :

[Copier-coller votre avatar client]