

## Fiche outil CAP SONCAS

Le CAP SONCAS est une technique pour élaborer son argumentaire de vente.

### Le CAP correspond aux 3 éléments d'un argumentaire :

C : Caractéristiques produits

A : Avantages procurés par la caractéristique

P : Preuve apportée par le vendeur sur l'avantage procuré

### SONCAS permet de mettre en évidence les mobiles d'achat potentiel de l'acheteur relatif aux caractéristiques.

**S : Sécurité**, aspect sécuritaire et garanties du produit

**O : Orgueil**, mise en valeur du consommateur grâce aux caractéristiques du produit (motivation d'auto-expression)

**N : Nouveauté**, l'aspect innovant du produit

**C : Confort**, qualité et simplicité d'utilisation

**A : Argent**, le bon rapport qualité/prix

**S : Sympathie**, correspond à la motivation oblatrice. C'est le plus du produit, l'avantage supplémentaire procuré au-delà de sa capacité à satisfaire le besoin du consommateur.

### Illustration pour un dentifrice solide Bio



Caractéristiques	Avantages	Preuve	Mobile d'achat : SONCAS
Produit Bio	Garanties des ingrédients	Certifications, labels	Sécurité, Orgueil, sympathie
Design produit : produit sec présenté sous forme de sucette	Peu encombrant, absence de packaging	Montrer le produit à l'acheteur	Nouveauté, sympathie (écologique), confort (simple à utiliser)
Durée de vie 3 mois pour un bâtonnet	Format économique	Garantie et engagement de la marque, témoignage de clients	Argent
Prix : 8,50 €	Equivalut à l'achat de 2 dentifrices en GMS	Prix affiché	Argent