



FICHE MÉTHODE

La typologie SONCASE

La typologie SONCASE va aider le commercial à comprendre les motivations d'achat du *prospect*.

Sécurité	Le <i>prospect</i> se soucie de sa sécurité et de celle des autres, pose des questions sur la fiabilité, la qualité. Il prend le temps de réfléchir afin d'être sûr de ne pas se tromper.
Orgueil	Le <i>prospect</i> veut se démarquer des autres. Il pose des questions sur la marque et sa notoriété. Il est attiré par le haut de gamme.
Nouveauté	Le <i>prospect</i> aime le changement. Les produits nouveaux piquent sa curiosité. Il est attiré par les nouvelles technologies, les gadgets.
Confort	Le <i>prospect</i> cherche la simplicité, le bien-être. Il pose des questions sur l'utilisation, le mode d'emploi. Il ne veut pas se compliquer la vie.
Argent	Le <i>prospect</i> recherche le meilleur rapport qualité/prix, pose des questions sur la durée de vie du produit. Il cherche à faire des économies, prend le temps de comparer les prix.
Sympathie	Le <i>prospect</i> veut se faire plaisir ou faire plaisir aux autres, il achète de façon impulsive, parle de son ressenti, de ses envies. Il est sensible au contact avec son interlocuteur.
Environnement	Le <i>prospect</i> est soucieux de l'impact de son achat sur l'environnement. Il va poser des questions sur les conditions de fabrication, l'origine du produit, le recyclage. Il aime le naturel.