

METHODE SONCAS.

- a) Sécurité : un point essentiel dans Maslow. Rassurer sur le produit, son utilisation, qualité, labels, garantie, origine.
- b) Orgueil : (estime de soi Maslow) Se sentir fier au-dessus des autres, se sentir désiré. Exemple : marque, prix élevé, design, esthétique.
- c) Nouveauté : chercher le changement, l'homme n'aime pas la routine.
- d) Confort : devenu indispensable (ergonomie, pas de perte de temps ou de place, + simple.)
- e) Argent : Transformer le mot argent en investissement, aide à faire des économies, bonne affaire.
- f) Sympathie : votre attitude, votre comportement, vos gestes (sourire) le client doit se sentir en confiance.

METHODE SONCAS CAP DE IPHONE 3GS

	CARACTERISTIQUES	AVANTAGES	PREUVES
SECURITE	Capacité de 8 à 16 gigas.	Plus de mémoire pour stocker et protéger vos données.	Capacité doublées, elle était de 4 à 8 gigas.
ORGUEUIL	Smartphone élégant. Design incomparable.	Unique dans sa catégorie. Mobile révolutionnaire.	6 millions d'exemplaires vendus.
NOUVEAUTE	Connexion 3G et 3G+	Surfez plus rapidement et télécharger plus facilement.	3 à 4 fois plus rapide.
CONFORT	Utilisation tactile.	Gain de temps, il suffit de toucher une fonction pour y accéder.	Démonstration avec le mobile en main.
ARGENT	Prix compétitif deux fois moins cher que l'ancien.	Excellent rapport qualité / prix.	Subventions des opérateurs.
SYMPATHIE	GPS intégré.	+ de 3000 applications. Sert de GPS	Démonstration avec le mobile en main.