**ARGUMENTAIRE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CIBLE** |  | Bar / Restaurant / Café Concert |
| **OBJECTIF** |  | Obtenir un RDV physique avec le décideur |
| **ACCROCHE** |  | Bonjour,J’ai vu sur votre page instagram qu’il vous arrivait d’acceuillir des groupes de musique dans votre établissement. Ça tombe bien j’ai créé une formation qui est idéal pour ce genre de performance !Si je peux me permettre un conseil, je pense que vous devriez plus communiquer dessus, je suis convaincu que ca peut attirer un max de monde. |
| **QUESTIONS** |  | A quelle récurrence accueillez-vous des artistes ?Est-ce que vous sentez que ça plait à vos clients ?Êtes-vous musiciens vous-mêmes ?Est-ce que vous faites payer un forfait aux clients quand il y a du live ? Ou augmentez le prix de la première boisson ? Ça marche très bien !Est-ce que vous organisez des jam sessions ?Quand est-ce qu’on peut se rencontrer ? |
| **ANECDOTE PERSONNALISÉE** |  | Je jouais justement dans un bar dans la même rue il y a quelques années.J’ai joué avec l’un des musiciens que j’ai vu dans votre bar.Je suis déjà venu dans votre bar il y a un moment. |
| **EXPÉRIENCES SIMILAIRES** |  | Bar dans la même rueRésidence dans un café-concertOrganisation d’une Jam Session  |
| **OBJECTION 1**  |  | « Trop de bruit »* J’ai un set avec le matos minimum. Je fais toujours en sorte que les clients puissent discuter entre eux
 |
| **OBJECTION 2** |  | « J’ai peur des déclarations SACEM »* Je ne fais que mes compos
 |
| **OBJECTION 3** |  | « C’est trop cher »* J’ai plein de solutions pour rentabiliser (chapeau, test au rabais, augmenter le prix des consos, indexation du salaire au chiffre d’affaires)
 |
| **OBJECTION 4** |  | « Je n’ai pas de licence spectacle »* Je vous fais une facture, j’ai une boite de prod qui me déclare
* On fait des GUSO
 |
| **OBJECTION 5** |  | « Je n’ai pas de place »* On ne prend pas plus de 2 m2 !
 |
| **OBJECTION 6** |  | « Je n’ai pas de matériel »* Je suis autonome !
 |