**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 rue  Résidence dans un café-concert  Organisation 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 ! |