

Construire un pitch de vente avec les 4P – GreenPocket

Guide pour structurer ton pitch:

P	À intégrer dans ton discours	Exemple
Produit	Que contient la box ? Pourquoi est-ce utile l'été?	Produits bio pour prendre soin de sa peau au soleil
Prix	Montre que c'est une bonne affaire	25 € au lieu de 30 €, rapport qualité/prix
Place (distribution)	Comment le client reçoit-il la box?	Commande en ligne, livraison rapide 48h
Promotion	Y a-t-il un avantage immédiat?	-10 % avec le code GREEN10

Exemple de pitch attendu:

“Nous proposons une box été composée de soins solaires et capillaires 100 % bio, idéale pour les vacances : crème solaire minérale, huile sèche parfumée et shampoing solide. Le tout est emballé dans un sac en coton bio réutilisable. Elle est à 25 € au lieu de 30 €, et vous avez 10 % de remise en plus pour votre première commande avec le code GREEN10. La livraison est rapide, en 48h, avec un colis zéro plastique. C'est une offre éthique, pratique et parfaite pour prendre soin de vous cet été.”