

Corrigé

A vous de jouer P1C2



Pitch avec erreurs :

"Bonjour Monsieur Durand, je travaille chez ConnectX, une super startup innovante. Nous proposons des outils de collaboration et de visioconférence sécurisés. C'est très bien et tous nos clients sont contents. Notre solution est géniale pour les PME comme la vôtre. On peut se faire un point la semaine prochaine pour que je vous en dise plus ?"

- **Erreur 1** : Manque de personnalisation. Le pitch ne mentionne pas le nom de l'entreprise du DSI ni son problème spécifique.
- **Erreur 2** : Langage trop générique et centré sur l'entreprise ("super startup", "géniale", "tous nos clients sont contents"). Il ne prouve rien et n'apporte pas de valeur.
- **Erreur 3** : Faible proposition de valeur. La phrase "outils... sécurisés" est vague et ne résout pas de problème précis.
- **Erreur 4** : Appel à l'action trop vague et faible ("pour que je vous en dise plus ?"). Le DSI n'a aucune raison de donner de son temps.

Pitch amélioré (version corrigée) :

"Bonjour Monsieur Durand, je sais que pour les DSI comme vous, la gestion des communications d'équipes hybrides soulève des défis majeurs en matière de **sécurité** et de **fluidité**. ConnectX est une solution de collaboration qui résout précisément ces préoccupations. En effet, nous permettons à des entreprises comme la vôtre de sécuriser tous leurs échanges grâce à un **cryptage de bout en bout certifié** et de fluidifier le travail de leurs équipes. Seriez-vous disponible pour 15 minutes la semaine prochaine pour une démonstration rapide de nos fonctions de sécurité avancées ?"