

# Les motivations d'achats

SONCAS		Motivation du client	Arguments à utiliser
<b>S</b>	Sécurité	Peur du risque, peur de faire une erreur.	Solidité, durabilité, garantie, preuve sociale, test gratuit, possibilité de vous contacter.
<b>O</b>	Orgueil	Augmenter son statut social.	Suggérer l'amélioration de statut social sans le dire explicitement.
<b>N</b>	Nouveauté	Obtenir un nouveau bénéfice, augmenter son statut social.	Nouveau, exclusif, unique, exceptionnel, jamais vu.
<b>C</b>	Confort	Bien être, gagner du temps.	Agréable, projection dans le futur.
<b>A</b>	Argent	Économiser de l'argent.	Retour sur investissement, coût de l'inaction, prix des solutions concurrentes.
<b>S</b>	Sympathie	Avoir confiance en vous.	Humaniser votre site, page à propos, photo de l'équipe.