



# Parlez de votre passion pour augmenter vos ventes

Etude Novembre 2024



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing



Autrement dit

**Est-ce que communiquer  
sur le plaisir de ce que l'on  
fait, a une influence sur la  
valeur perçue ?**

(la réponse)



**La réponse est OUI !**



(on continue) →

**L'étude a été menée sur 30'000  
activités (faits main, services créatifs,  
compétences spécifiques...)**

**« Expérimenté en SEO »**



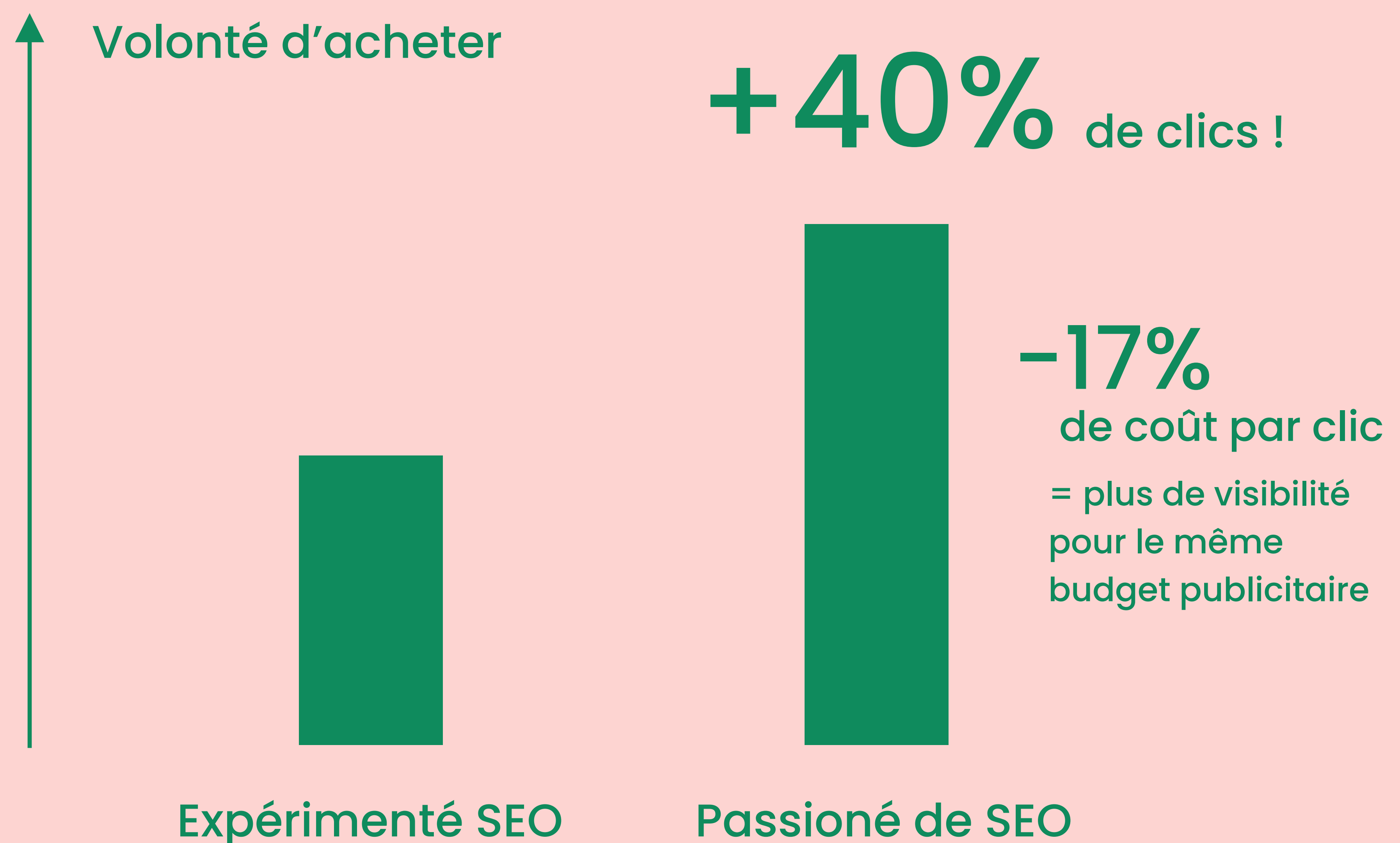
**« J'adore faire du SEO »**





# Résultat

Les services proposés avec plaisir sont considérés comme de **meilleure qualité**, et donc plus **désirable** à acheter.



(OK mais pourquoi ? )



# Pourquoi ça marche ?

Car votre cerveau va automatiquement associé **passion** et **qualité**.

Les gens passionnés sont plus exigeants  
(= augmentation de la **valeur perçue**)



« J'adore créer des bijoux  
uniques en m'inspirant de la  
nature »



« J'adore m'occuper de vos finances pour optimiser votre fiscalité. J'ai toujours aimé jouer avec les chiffres. »



# Attention néanmoins

Cela fonctionne uniquement pour les activités qui ont une expertise reconnue.

« J'adore les chats »



Ça ne fonctionne pas :D



# Mais...

Les vendeurs passionnés ont tendance à accepter des prix plus bas.

Pourquoi ?

Parce qu'ils aiment tellement ce qu'ils font qu'ils sous-estiment leur valeur.

Alors ne faites pas la même erreur qu'eux.

Valorisez votre travail !



# En résumé

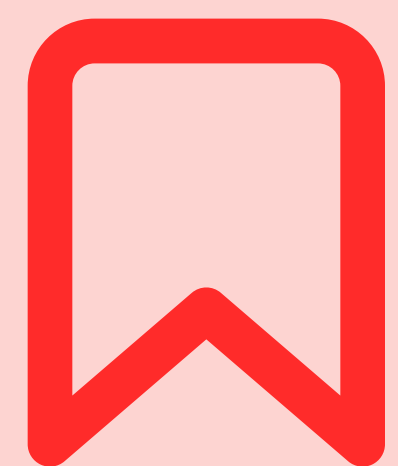
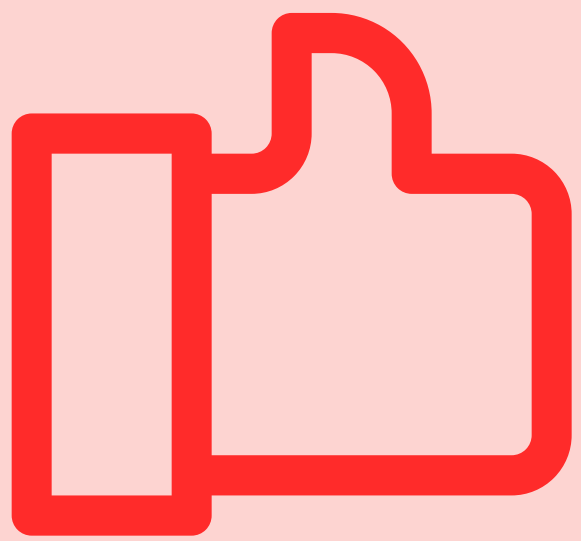
Exprimez votre passion pour susciter plus de désir et augmenter la valeur perçue de votre offre.





# Si vous avez aimé ce carrousel...

Vous pouvez lui donner de la visibilité ;)



ou l'enregistrer !  
(personne ne le verra)



**Aurélie Jouanigot**

Consultante neuromarketing