

5 TIPS (à comprendre)

pour inciter votre client
à passer à l'action

(L'effet « Say vs. Do »)



Aurélie Jouanigot

Consultante neuromarketing

Un grand classique en marketing

Les clients affirment vouloir acheter en RDV, dans les sondages ou les études de marchés, mais ne le font pas.

Pourquoi ?

(Tip N°1)



Aurélie Jouanigot

Consultante neuromarketing

Nº1

L'habitude

Nous sommes des créatures
d'habitudes.

On répète ce qu'on a toujours fait.

Changer demande un effort
que peu font.

(exemple)



Aurélie Jouanigot

Consultante neuromarketing