

# 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

N°1

# 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