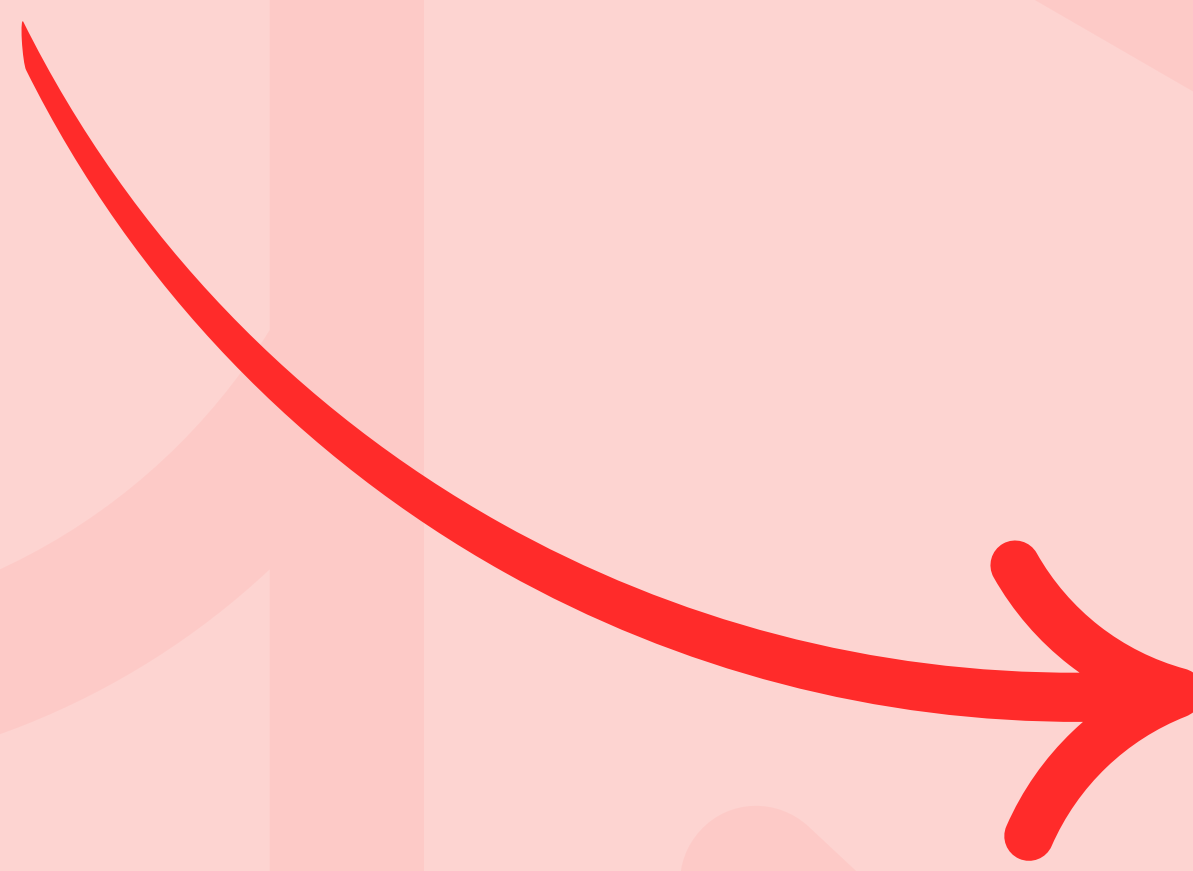


Besoin d'un exemple concret ?



Aurélie Jouanigot

Consultante neuromarketing

Le produit :

**Une solution SAAS qui
révolutionne le monde des
ads/pubs grâce à l'IA**

(1ère proposition)



Proposition de valeur : A

« Nous utilisons une technologie d'intelligence artificielle de pointe pour optimiser les dépenses publicitaires des entreprises en ajustant les enchères en temps réel et en automatisant les campagnes sur plusieurs plateformes. »



(La suite)



Pourquoi ?

1. La phrase est trop longue
2. Message orienté « fonctionnnalité »
3. Pas de bénéfices clients
4. Système 2 (complexe, logique)



(OK on continue)



Proposition de valeur : B

« Grâce à notre IA, vos pubs atteignent les bonnes personnes au bon moment, tout en réduisant vos coûts. Moins de dépenses, plus de résultats. »



(la suite)



Pourquoi ?

1. Deux phrases courtes
2. Message orienté « bénéfice client »
3. Implication du client « vos »
4. Système 1 (=image mentale rapide)



C'est plus que des mots...

Pour choisir les bons mots, il faut :

- comprendre à qui s'adresse votre produit,
- leur frustrations
- en quoi cela va t-il leur changer leur vie ?

Sans ça, même le meilleur copywriter vous sera inutile.



Envie d'appliquer ce principe sur votre offre ?

Contactez-moi.

(lien en haut de mon profil pour un audit gratuit)



(sans oublier)

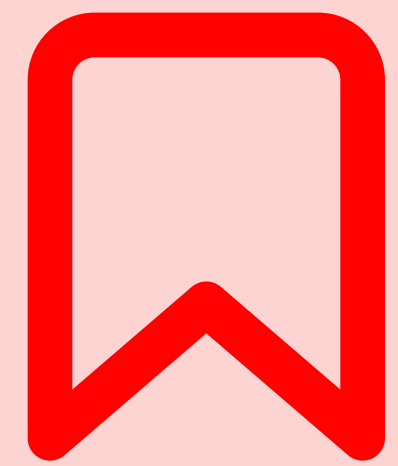
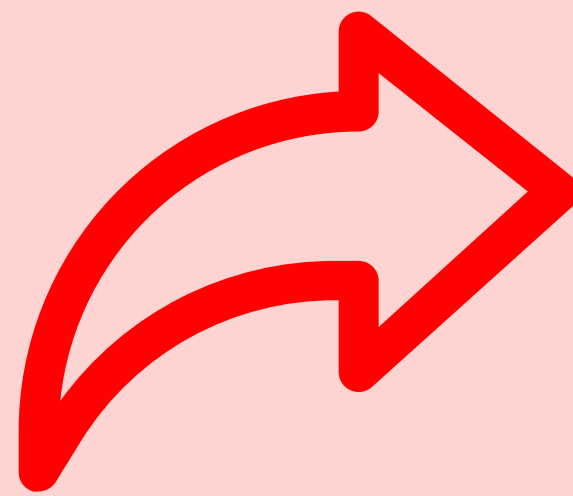
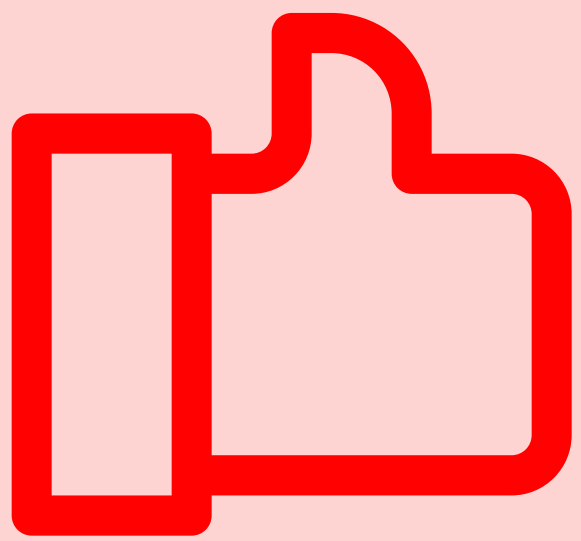


Aurélie Jouanigot

Consultante neuromarketing

Si vous avez aimé ce carrousel...

Vous pouvez lui donner de la visibilité ;)



ou l'enregistrer !
(personne ne le verra)

