

APPRENDRE,
APPRENDRE,
APPRENDRE POUR
COMPRENDRE
ET AGIR !!

Provoquer le bouche à oreilles positifs



Faire revenir

Augmenter le bénéfice
moyen par acheteur (Bm/A)

Augmenter la demande moyenne
par acheteur (Dm/A)

Faire passer à l'action

Susciter / Impulser le désir

Produire / Distribuer du contenu

Faire savoir qu'on est sympathique

Se faire comprendre

Se faire connaître



Sécurité

Le consommateur
doit premièrement
se sentir en
sécurité... pour
cela : il doit vous
connaître, vous
comprendre et
vous trouver
sympathique.