2 – Communiquer en « tirant » vos clients cibles vers votre proposition de valeur

L'orientation stratégique « tirer » vos clients cibles vers votre proposition de valeur consiste à construire des messages de communication marketing en prenant comme point de départ les aspirations de vos clients cibles, les problèmes qu'ils rencontrent, les bénéfices qu'ils recherchent.

Exemple :

Vous travaillez très fort et vous manquez de temps... nous avons une solution pour vous. Recevez Cook it à la maison, et oubliez les défis reliés à l'alimentation (planification, préparation, gaspillage et, etc.). Grâce à Cook it vous pourrez utiliser votre temps pour faire ce que vous aimez vraiment!