

VOUS AVEZ L'IMPRESSION DE BRÛLER VOTRE ARGENT EN PUBLICITÉ ET MARKETING?

6 CONSEILS POUR AUGMENTER LA PERFORMANCE DE VOS PUBLICITÉS!

Nous avons concocté **CE GUIDE** spécialement pour vous afin de vous livrer notre expérience et nos connaissances des 20 dernières années en matière de communication et marketing.

 **IMAGE
XPERT**



FAITES LE BON CHOIX!

Dans notre domaine, on entend souvent les gens critiquer négativement certains moyens de communication. Mais détrompez-vous: il n'y a pas de mauvais moyens! Ça vous paraît étrange comme affirmation? Vous vous dites: « Oui, mais mes publicités ne fonctionnent pas! »

Voici le réel problème qui fait que certaines de vos publicités ne fonctionnent pas: le choix du moyen en fonction de l'objectif de communication à atteindre et de la clientèle cible. Ce même principe s'applique très bien dans vos publicités.



Voici un exemple pour vous démontrer à quel point il est important de faire le bon choix: Si vous placez une affiche publicitaire qui s'adresse aux jeunes dans un centre de personnes âgées. **Que se passera-t-il à votre avis?**

1

Il y est fort possible que les jeunes ne la voient pas, car ils n'y sont pas présents souvent.

2

Si par hasard, un jeune va visiter ses grands-parents, il y a de fortes chances qu'il ne la voit pas puisqu'il ne s'attend pas à ce qu'une publicité s'adresse à lui dans un centre pour personnes âgées.

3

Vous n'allez donc probablement pas avoir un aussi bon retour sur votre investissement que si vous aviez placé cette affiche dans une maison des jeunes.

L'affiche est-elle le problème?
Non! C'est la tactique qui est en cause ici!

PROFITEZ D'UN
DIAGNOSTIC MARKETING
GRATUIT!

VALEUR DE 720\$



CLIQUEZ ICI
pour réserver votre place!

CIBLEZ LES GENS QUI VOUS INTÉRESSENT RÉELLEMENT!

Quand nous posons la question aux gens à savoir qui sont leurs clients potentiels, ils nous répondent souvent : «... tout le monde!»

Vous vous dites : «Ce serait génial si tout le monde était vos clients!» Mais en fait, il est impossible que tout le monde ait besoin de vos services ou ait un intérêt envers votre entreprise... et en y repensant bien, il y a peut-être aussi des clients que vous voulez éviter.

Il devient alors essentiel de bien connaître vos clients idéals. Vous devez comprendre ce qui les emballent, comprendre leurs besoins, leurs craintes et ce qui les fait vibrer. C'est la première étape pour augmenter la performance de vos publicités.

Ces informations sont primordiales afin de créer des messages que vos clients idéals ne **pourront pas ignorer**. Essayer de parler à tout le monde équivaut à ne parler à personne.



Ciblez pour mieux performer!

PROFITEZ D'UN
DIAGNOSTIC MARKETING
GRATUIT!

VALEUR DE 720\$



CLIQUEZ ICI
pour réserver votre place!

CONSEIL 2

PRIVILÉGIEZ LA COMMUNICATION STRATÉGIQUE!

Êtes-vous parmi ceux qui ont plusieurs types de clients, mais qui n'adapte pas ses communications pour chacun d'eux?

Si oui, il est temps pour vous de segmenter vos communications pour les rendre plus fortes et plus efficaces.

Pour que vos communications touchent leur cible, vous devez les **adapter à vos clients idéals**. Mettez sur une approche empathique pour leur démontrer à quel point vous les comprenez et par le fait même, à quel point vos produits et services sont la solution à leurs besoins..



PROFITEZ D'UN
DIAGNOSTIC MARKETING
GRATUIT!

VALEUR DE 720\$



CLIQUEZ ICI
pour réserver votre place!

SOIGNEZ VOTRE IMAGE!

Si une image vaut mille mots, qu'est-ce que votre image est en train de dire? Donne-t-elle envie aux gens de vous appeler? Démontre-t-elle le professionnalisme de votre entreprise?

Il ne faut pas oublier que votre image de marque est souvent **la première impression** que votre client potentiel aura de votre entreprise. La question à se poser est: est-ce que votre image est actuelle et représente bien votre entreprise? Comparativement au compétiteur, est-elle supérieure, équivalente ou inférieure?

Avoir une image de marque « désuète » et de « mauvaise qualité » équivaut à vous présenter à un premier rendez-vous sans vous être mis sur votre 31.



PROFITEZ D'UN
DIAGNOSTIC MARKETING
GRATUIT!

VALEUR DE 720\$



CLIQUEZ ICI
pour réserver votre place!

CONSEIL 4

SOYEZ PRÉSENT ET VISIBLE!

Vous connaissez le dicton *loin des yeux, loin du cœur*? Quand on repense à sa signification, ça veut dire que moins les gens vous voient, moins ils vont penser à vous. Dans votre vie personnelle comme dans votre entreprise, ce dicton est tellement vrai!

Même si les gens vous connaissent, ils ne penseront pas automatiquement à vous lorsqu'ils auront un besoin.

Assurez-vous d'être présent et visible continuellement auprès de vos clients en donnant des objets promotionnels et en communiquant avec eux régulièrement.



PROFITEZ D'UN
DIAGNOSTIC MARKETING
GRATUIT!

VALEUR DE 720\$



CLIQUEZ ICI
pour réserver votre place!

N'ATTENDEZ PAS UN MIRACLE!

Vous désirez avoir une boule de cristal pour savoir quel type de marketing fonctionne bien? Si la vie était si simple, nous serions tous millionnaires!

Le monde du marketing et de la communication est en constante évolution... et plus ça va, plus ça va vite! Si vous vous sentez dépassé par tout ce qui s'offre à vous... hé bien c'est normal! Il y a 30 ans, le monde de la publicité était beaucoup moins vaste. Il était donc plus facile de faire un choix.

Il est primordial pour une entreprise d'établir une stratégie, de la tester et de l'ajuster au besoin en cours de route. Le marketing est une science qui se précise par la recherche et les essais.



Les résultats n'arrivent pas comme par magie!

CONSEILS

PROFITEZ D'UN
DIAGNOSTIC MARKETING
GRATUIT!

VALEUR DE 720\$



CLIQUEZ ICI
pour réserver votre place!



COMMUNICATION STRATÉGIQUE

ENFIN, SI CES CONSEILS VOUS ONT PLU ET QUE VOUS DÉSIREZ VENIR NOUS PARLER DE VOS PROJETS, IL NOUS FERA PLAISIR DE VOUS RENCONTRER!



PIERRE ROY
Président et
directeur général
pierre.roy@imagexpert.ca
418 295-2674 poste 230



MARIE-PIERRE ROY
Vice-présidente et
directrice services-conseils
marie-pierre.roy@imagexpert.ca
418 295-2674 poste 222



MARIE-CLAUDE BÉLANGER
Designer et
coordonnatrice artistique
marie-claude.belanger@imagexpert.ca
418 295-2674 poste 226

www.imagexpert.ca