



LES RÈGLES D'OR D'UNE CARTE DES SOINS ATTRACTIVE ET RENTABLE

Essentiel pour véhiculer efficacement votre message et convaincre vos clients

Objectifs

- Mettre en avant vos services dans un argumentaire qualitatif pour une accroche séduisante
- Rédiger un contenu de texte allant à l'essentiel avec un message pertinent
- Proposer une brochure qui dynamise vos offres, valorise votre entreprise et votre savoir-faire
- Faire le bon choix de format, de mise en page, de visuels, de segmentation pour vous différencier

Programme

MISE EN PAGE

Le format, le grammage, les photos...

- Comment susciter la curiosité ? Comment donner envie au client de la parcourir ?
- Faire le bon choix d'images, de codes couleur, de graphisme pour illustrer votre savoir-faire

CONTENU

L'argumentation, l'accroche, le message...

- En fonction de votre objectif, mettre en avant votre expertise et votre capacité à satisfaire les besoins du client
- Savoir convaincre avec une argumentation pertinente en privilégiant les mots-clés accrocheurs

RENTABILITÉ

Le positionnement prix, l'emplacement stratégiques de vos services ou produits

- Identifiez votre public cible
- Hiérarchisez vos services et tarifs : les prix d'appel et ceux qui assureront de la rentabilité

DIFFÉRENCIATION

Originalité, valorisation de votre domaine d'expertise

- Identifiez vos forces et différences
- Renforcez votre crédibilité en vous démarquant de la concurrence

PERFECTIS FORMATIONS

06 40 88 31 87