

# Clarifier & aligner votre communication pour que votre offre devienne une référence.



Je mets en application les dernières recherches en neurosciences pour mettre en valeur votre offre.

**Christina Aleixo \_ Agence Lixeo**

Consultante - Bras droit Marketing externalisé



# Et si le problème n'était pas ce que vous proposez... mais comment c'est perçu ?

Votre expertise est solide. Votre offre est pertinente. Mais votre message n'atteint pas la cible.

- Votre client ne comprend pas clairement ce que vous faites
- Votre communication est trop technique, floue ou générique
- La valeur perçue est inférieure à la valeur réelle
- Vos canaux (site, plaquette, LinkedIn) ne racontent pas la même histoire

**C'est la perception qu'il faut recentrer, pas l'offre qu'il faut changer.**



# Pourquoi vos clients hésitent (encore) même si votre offre est solide



- Ils ne perçoivent pas ce qui vous distingue vraiment
- Ils n'identifient pas le problème auquel vous répondez
- Ils doutent de la valeur perçue vs. le prix
- Ils ne savent pas quoi décider (ni pourquoi maintenant)

**Il ne suffit pas d'avoir une bonne offre → Il faut une perception claire et crédible.**



# Pourquoi les neurosciences ?

**Votre client ne décide pas par hasard.**

**Son cerveau suit un schéma précis :**

- ➔ Il doit le ressentir comme pertinent
- ➔ Il doit comprendre ce que vous proposez
- ➔ Il doit s'y projeter sans doutes



- ✓ 10 secondes pour susciter l'intérêt
- ✓ Activer des émotions pour persuader
- ✓ Réduire les frictions qui freinent l'achat

 Des milliers d'études ont montré que ce processus suit trois étapes clés dans le cerveau.

Ce programme s'appuie sur ces découvertes pour structurer vos messages dans le bon ordre – et ainsi capter l'attention, créer l'adhésion et lever les hésitations.



# Ce que vous obtenez avec cet accompagnement

1

## Clarté visibilité stratégique

Vous posez les bases d'une offre lisible, différenciante et convaincante.

- Positionnement clarifié, valeurs mises en avant, cibles précisées : tout devient évident pour vous... et pour vos clients.

2

## Alignement stratégique des messages

On aligne la structure narrative de votre offre sur votre positionnement business

- Résultat : vos supports ne parlent pas juste le même langage — ils servent tous la même stratégie de conversion.

3

## Feuille de route activable : des livrables, une vision claire

Vous repartez avec des livrables concrets, prêts à être utilisés par vous ou vos prestataires

- Chaque livrable devient un socle structurant pour vos actions marketing : réutilisable, transmissible, immédiatement actionnable.



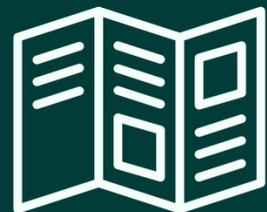
# Pourquoi ça fonctionne ?

Parce que chaque étape est pensée pour aligner stratégie, perception client et application concrète.



## Une stratégie adaptée à vos enjeux

- Définition de votre positionnement
- Élaboration de votre stratégie marketing
- Structuration de votre offre et des messages associés



## Ce que vous recevez concrètement et pourquoi ça fait la différence.

- Rapport stratégique (diagnostic, perception client)
- Proposition de valeur & messages clés (discours, pitch, site, LinkedIn)
- Wireframes (home page, page à propos) & guide multisupports presentation (structure, cohérence,)



## Un déploiement facilité sur tous vos supports

- Livrables compatibles avec vos prestataires ou vos équipes
- Harmonisation multisupport : site, Google Business, LinkedIn, documents commerciaux
- Option de suivi post-accompagnement selon vos besoins



# Mon approche : un croisement entre l'expérience vécue et l'expertise consolidée

**Une stratégie claire, ça change tout. Et je sais ce que ça coûte quand on ne l'a pas.**

- Une approche pragmatique, qui allie stratégie et neurosciences appliquées.
- 15 ans dans le BTP & négoce : je connais vos cycles de vente, vos urgences
- Une vision globale qui va au-delà du marketing : structurer pour mieux vendre.
- Formée et supervisée par Romain Bouvet : expert reconnu en neuromarketing

**Vous n'achetez pas une méthode.**

**Vous vous offrez un cadre, une vision et un accompagnement stratégique.**



# Des dirigeants témoignent de l'impact de mon accompagnement.

Mes recommandations à découvrir sur LinkedIn 



Christina a été pour nous aujourd'hui un élément précieux à notre stratégie de développement dans le domaine du marketing. Notre groupe ne disposait d'un élément, d'aucun support de communication approprié.....où elle a su démontrer des compétences exceptionnelles en stratégie marketing, gestion de projet, analyse de marché. Sa capacité à s'adapter, concevoir et créer a eu un impact significatif sur notre développement interne et externe.

*Loic Mazières\_DG - Agence Iles de France Rouzes Groupe*



... Elle est aussi rassurante et d'excellent conseil, elle met tout en œuvre pour donner satisfaction. Ses points forts : trouver les solutions techniques, marketing, artistiques. Ses propositions sont de bons goûts, les clients ne s'y trompent pas! Agréable, souriante, dynamique, professionnelle, tenace et de confiance....je recommande vivement.

*Jean-François Morandais - Expectant*



Nous avons bénéficié de toute la compétence et le professionnalisme de Christina dans le cadre de plusieurs projets de communication numérique. Sa disponibilité ainsi que sa bonne humeur communicative viennent compléter le tout pour le plus grand bonheur de nos équipes et prestataires. Je recommande vivement à tous les responsables qui n'ont pas le temps de gérer ces sujets (ou qui sont dépassés par tous ces nouveaux outils !) de faire appel à ses services.

*Philippe Melet\_DG - M2 Solution*



# Un processus en 6 phases structurées

1. Comprendre	Poser un socle marketing clair : offre actuelle, messages, perception marché. Objectif : identifier les zones de flou et poser les bases d'une stratégie ciblée.
2. Analyse de perception	Comprendre comment vos clients perçoivent aujourd'hui vos messages et supports.
3. Repositionner,	Identifier ce qui crée la valeur perçue, et ce qui freine la décision
4. Structurer	Clarifier votre promesse, votre offre et les messages associés
5. Aligner	Proposition de valeur claire, et argumentaire différenciants et lisible.
6. Déployer	Formuler et structurer les messages stratégiques adaptés à chaque support (site, LinkedIn, documents, pitch), en vue de leur mise en œuvre cohérent

Chaque livrable devient un socle réutilisable par vous ou vos prestataires

# PLANNING DE PROJET

Les séances sont organisées chaque semaine avec des mises en application entre chaque séance.

SEMAINE 1

SEMAINE 2

SEMAINE 3

SEMAINE 4

SEMAINE 5

SEMAINE 6

Clarifier l'offre, les messages et la perception actuelle. Identifier les zones de flou pour structurer la suite.



Evaluer vos offres actuelles et identifier les axes de renforcement



Formuler une promesse claire et différenciante



Présenter votre offre comme une solution évidente



Décrypter les freins décisionnels pour mieux y répondre



Construire un plan de communication stratégique par canal



Finaliser les messages stratégiques et harmoniser les supports



Livrer les contenus prêts à l'emploi pour le déploiement



Les semaines suivantes : nous réalisons le contrôle qualité à la mise en application

# Comment se passe une séance ?

Chaque séance active une étape structurante de votre stratégie.



**Directrice Marketing Externalisée**

**Expert en Neuromarketing**

J'accompagne les dirigeants B2B, notamment dans le BTP, le négoce et l'aménagement tertiaire, à transformer leur communication en levier stratégique.

**1**

## **Préparation en amont**

Vous complétez les documents adaptés à votre activité pour gagner en efficacité lors de la séance

**2**

## **Exploration stratégique marketing**

Lors de la séance d'1h30, je recueille toutes les informations clés pour comprendre votre fonctionnement et vos enjeux.

**3**

## **Transformation réussie et co-cojointe**

Entre chaque séance, je transforme vos apports en livrables clairs. Vous validez les propositions à mesure.

# Construisons ensemble votre stratégie marketing en 6 semaines = 1 entreprise

6 500 € ht

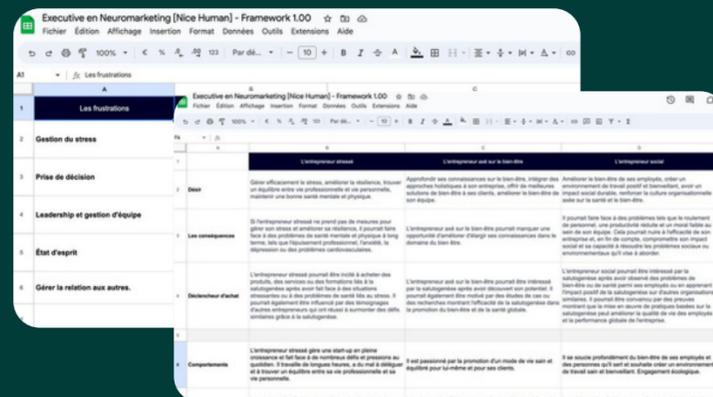
## En direct sur zoom

6 séances individuelles à distance (Zoom) ou en présentiel si adapté et pertinent.



## Je m'occupe de tout

Vous repartez avec une stratégie claire, argumentée et directement exploitable.



## Un rapport personnalisé

Vous repartez avec une stratégie claire, argumentée et directement exploitable.



