

Astuce de MD

14 conseils pour une publicité efficace malgré le flot d'informations



Plus une personne s'informe, meilleure sera la qualité de ses décisions. Mais il y a des limites. Tôt ou tard, la tendance s'inverse et les décisions sont de moins bonne qualité. La personne est alors submergée d'informations et n'a plus ni le temps ni l'envie de s'en occuper. Recourez à des messages clairs, bien dosés et bien structurés pour emmener les personnes cibles là où vous le souhaitez.

Conseil n° 1: choisissez bien le moment.

Planifiez un contact publicitaire lorsqu'un besoin existe ou lorsque vous savez que les personnes ciblées seront réceptives. Evitez les périodes durant lesquelles celles-ci sont fatiguées ou ont l'esprit ailleurs.

Conseil n° 2: commencez par ce qui est connu.

Donnez aux destinataires l'occasion de s'appuyer sur des connaissances et des expériences déjà acquises. D'autres points de vue, de nouvelles informations et un autre accès sont alors possibles.

Conseil n° 3: adaptez le degré d'information au niveau de connaissances de vos personnes cibles.

Les destinataires doivent être convaincus de l'information, celle-ci doit les motiver voire les enthousiasmer. Si votre information est trop superficielle, elle suscitera l'ennui. Si vous présumez trop de connaissances, votre message ne sera pas compris.

Conseil n° 4: parler le langage de vos personnes cibles.

Différents les uns des autres, les gens reçoivent les informations de différentes manières. Les uns souhaitent des faits, les autres des émotions. Analysez vos groupes cibles et identifiez le style linguistique approprié.

Conseil n° 5: sachez bien doser.

Ne surchargez pas votre message de détails, concentrez-vous sur les principaux avantages de votre offre. Si vous suscitez de l'intérêt, vous pourrez toujours, par la suite, opter pour la complexité.

Conseil n° 6: veillez à employer un langage compréhensible.

Votre message ne sera reçu que si le langage est clair et compréhensible. Pensez-y: l'un des deux doit faire un effort, soit le lecteur, soit l'auteur.

Conseil n° 7: personnalisez votre message.

Essayez d'adapter le plus possible votre message aux besoins des personnes ciblées. Adressez-vous personnellement aux destinataires et mettez l'accent sur ce qui pourrait présenter un intérêt particulier à leurs yeux.

Conseil n° 8: ne mettez pas la personne ciblée sous pression.

N'argumentez pas de votre point de vue mais de celui du destinataire. Soyez prudent si vous employez le discours direct, car il a un caractère publicitaire et, si vous recourez trop au vouvoiement, votre lecteur risque de se sentir sous pression.

Conseil n° 9: impliquez vos personnes cibles.

La communication est une route à double sens. Dès que des personnes s'engagent, sont impliquées, font quelque chose, le message s'installe et a de l'impact.

Conseil n° 10: racontez une histoire.

Donnez la parole au client et enrichissez les informations factuelles de comparaisons, de métaphores et d'exemples dans un contexte identifiable pour le groupe cible. Ainsi, votre message aura un meilleur ancrage.

Conseil n° 11: argumentez, preuve à l'appui.

Les affirmations non prouvées, que le destinataire ne peut vérifier, tombent dans l'oreille d'un sourd. Donc, ne dites pas *que* votre produit est le meilleur, mais *pourquoi* il est le meilleur. Et, si possible, apportez-en la preuve.

Conseil n° 12: répétez votre message clé.

La publicité n'est pas un roman-feuilleton. Placez vos principaux arguments en plusieurs endroits, par exemple, pour les publipostages, dans la lettre, dans le prospectus et sur la carte-réponse.

Conseil n° 13: visualisez.

Utilisez des photos, des graphiques et des listes claires et pertinentes afin de communiquer votre message rapidement et de façon visuelle.

Conseil n° 14: veillez à une structure claire et cohérente.

Les destinataires savent ainsi où trouver quelles informations et ne perdent pas de temps à les chercher. Mais sachez également faire preuve de souplesse afin d'éviter que la monotonie n'endorme l'attention.

Sources: www.bernetblog.ch, www.findarticles.com

Pour plus d'informations: www.poste.ch/directpoint.

La Poste Suisse
PostMail
Marketing direct
Viktoriastrasse 21
3030 Berne

Téléphone 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.poste.ch/directpoint