

**INCUBATOR** studio

*Activateur de Croissance*

**CRÉEZ DE LA  
TRACTION**

*grâce à votre  
essence de marque*

## SI VOUS :

- ☑ lancez votre première entreprise
- ☑ êtes sur le point de lancer une entreprise supplémentaire
- ☑ gérez une entreprise qui a un potentiel de croissance
- ☑ êtes coincé dans le développement de votre entreprise
- ☑ avez un nouvel associé & réajustez votre activité
- ☑ avez besoin de faire évoluer votre entreprise en raison d'une nouvelle donnée

**... AFFUTER VOTRE STRATÉGIE DE  
MARQUE EST PERTINENT.**

**« Créer une image de marque  
est un processus qui associe  
une bonne stratégie  
à une bonne créativité. »**

*Marty Neumeier*

Si une bonne stratégie de marque impacte d'autres entreprises, elle impactera également la vôtre ! Plus votre marché est concurrentiel, plus la stratégie de marque est importante.

Si vous pensez qu'un projet de [re]branding visuel serait la voie à suivre pour votre entreprise,

OU

Si vous considérez commencer ce projet avec Incubator Studio ou une autre agence, nous vous suggérons fortement d'écrire noir sur blanc en amont ce que votre entreprise incarne jusque dans les moindres détails.

Cela vous donnera une occasion parfaite d'évaluer, d'affiner, de revoir votre positionnement - ainsi que de mesurer les ajustements nécessaires.



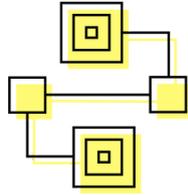
**PRÊT À BRILLER  
& À VOUS FAIRE  
REMARQUER ?**

*À vos marques, prêts, partez !*

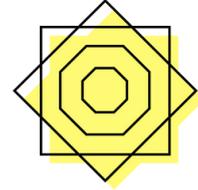
## VOUS UTILISEREZ LES NOTES DE CE LIVRE COMME :



**un processus de réflexion stratégique pour faire passer votre entreprise à l'étape suivante.**



**un briefing exhaustif qui permet à un graphiste de donner une existence visuelle à votre marque.**



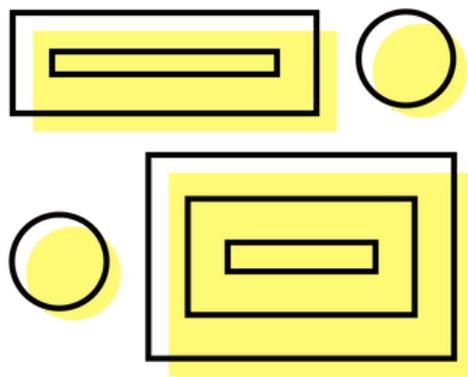
**une base solide pour toutes vos futures activités de communication.**

Il ne s'agit pas d'un livre pour apprendre, mais bien d'un livre pour faire, qui [re]fixe stratégiquement les éléments essentiels de votre marque afin de pouvoir réellement capitaliser sur sa quintessence.

Il est composé de 4 sections :

- Votre profil entrepreneurial - page 5
- Le profil de votre entreprise - page 8
- Le profil de votre marque - page 11
- Vos produits & services - page 15

Vous pouvez commencer par la section qui vous plaît, il n'y a pas d'ordre particulier. Il faut juste que vous ayez complété entièrement une section avant d'en commencer une autre. Cet exercice peut prendre entre 2 & 5 heures, pendant lesquelles vous éteignez vos appareils connectés pour mieux vous concentrer :)



# **MON PROFIL ENTREPRENEURIAL**

**Ce que je sais faire**

Ce que je fais avec facilité ; ce que je fais sans effort particulier, ce qui se situe dans ma zone de confort.

 **Ce qui me passionne**

Ce qui me fait vibrer, me sentir bien, me donne envie d'explorer, de continuer, de tout donner.

 **Ce pour quoi je peux être payé**

Ce que le marché (entreprises, organisations, particuliers) peut m'acheter.



## **Ce dont le monde a besoin selon moi**

Ce qui, à mon avis, rendrait le monde plus beau, plus pacifique, plus durable, plus significatif.



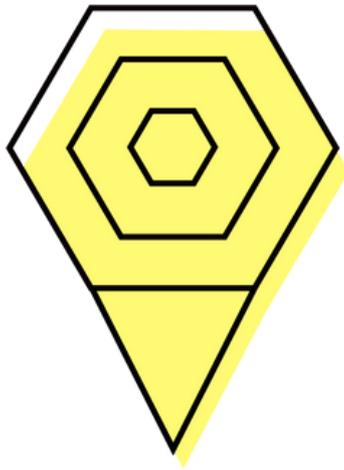
## **Ma raison de me lever chaque matin**

Ce qui fait que je me réveille & me lève chaque jour avec entrain & en harmonie, sachant que l'on a besoin de moi & que j'ai un rôle à jouer.



## **Traits de personnalité**

Mes traits de personnalité.



# **MON ENTREPRISE**

**Croyances**

Les principales croyances, les piliers sur lesquels j'ai basé mon concept d'entreprise comme solution aux besoins, aspirations & problèmes que j'ai identifiés (3 à 6).

 **Vision d'entreprise**

La raison d'être de mon entreprise ; le pourquoi de ce projet.

 **Mission d'entreprise**

Ce que mon entreprise fait, vend, réalise, accomplit chaque jour.



### **Valeurs internes**

Les valeurs que je vis dans mon entreprise, mais que je n'exposerai pas nécessairement au monde (3 à 6).



### **Valeurs externes**

Les valeurs auxquelles mon entreprise affirme officiellement adhérer (3 à 6).



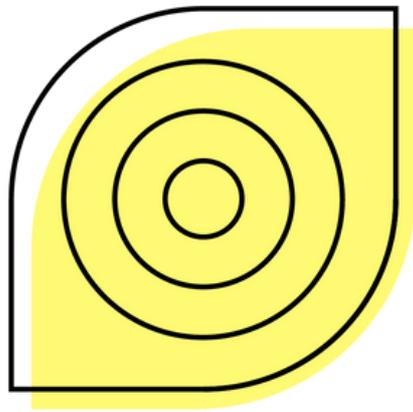
### **Pays de distribution**

Les régions dans lesquelles mon entreprise opère & dans lesquelles je ferai un effort conscient de prospection commerciale.



### **Langue(s)**

Ma (mes) langue(s) de communication avec mes clients cibles.



# MA MARQUE

**Nom de la marque**

Le nom que j'ai choisi d'appliquer à mes produits & services (qui peut très bien être différent du nom de mon entreprise).

 **Slogan de la marque**

La signature de ma marque, celle que j'associerai au nom de marque dans le logo.

 **Explication du nom de la marque**

Ce que signifient le nom de ma marque & son slogan.

**Histoire de la marque**

La genèse de la naissance de la marque.

 **Valeurs de la marque**

Ce que ma marque doit inspirer (3 à 6).

 **Personnalité de la marque**

Les traits de personnalité de ma marque, ses comportements distinctifs.

**Territoire de marque**

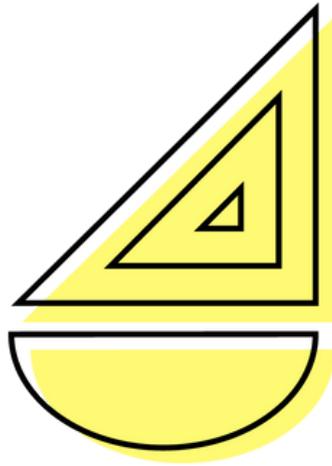
Ce à quoi ma marque est associée, ce pour quoi elle est reconnue.

 **Messages clés**

Liste des messages clés (créés par mes soins) & des punchlines à marteler.

 **Ton de communication**

La manière dont ma marque communique ; les principes qui régissent le partage de ses messages : vocabulaire, grammaire, style, type de relation, humour...



# **MES PRODUITS & SERVICES**

☑ **Produits & services vendus**

Ce que je vends à mes clients, qu'il s'agisse de produits indépendants, de forfaits ou de solutions...

☑ **Avatars**

Les clients idéaux (consommateurs finaux ou intermédiaires/ partenaires/revendeurs/distributeurs) que mes produits & services ciblent consciemment (3 à 6).

☑ **Problèmes résolus**

Les problèmes, les défis, les blocages + les aspirations, les besoins, les rêves, auxquels mon entreprise apporte une réponse avec la solution (produits & services) qu'elle vend (3 à 6).

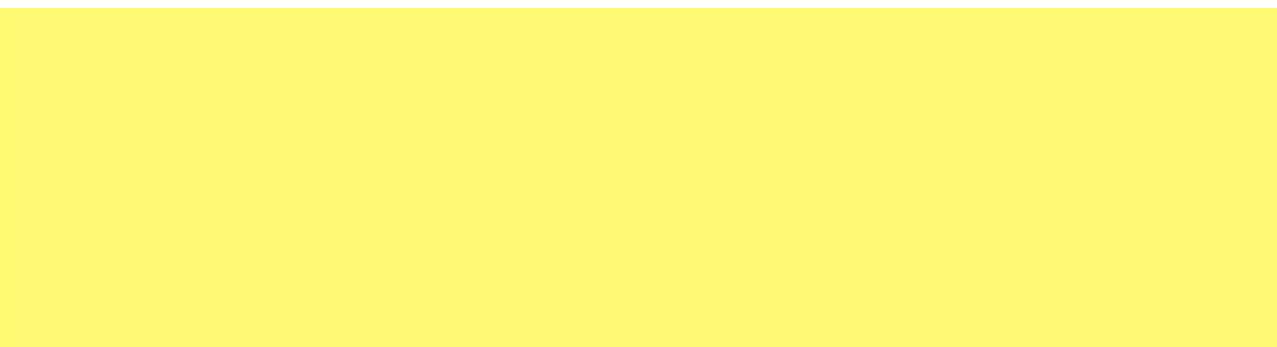
## ✓ Promesses de mon offre

La combinaison d'aspects (l'ensemble des éléments spécifiques) qui rend mon offre unique & différente de celle de mes concurrents ; les promesses de mon offre ; les arguments clés de vente de mon offre (3 à 6).



## ✓ Résultats inégalés

Les résultats (que j'ai mesurés) que j'apporte avec ma solution. Ce que mes clients obtiennent en achetant chez moi - qu'ils n'obtiendraient pas ailleurs.



## ✓ Pitch

Le résumé de 20 secondes que j'utilise pour faire comprendre aux gens ce que je fais & vends et comment je pourrais leur être utile, à eux, à leur entreprise ou à leur réseau.



# AVEZ-VOUS RÉUSSI À COMPLÉTER LES QUATRE SECTIONS ?

Bravo, c'est une sacrée étape pour votre entreprise ! Vous êtes maintenant prêt à franchir les prochaines étapes & à accélérer, que ce soit en :

- ✓ **[re]positionnant** votre entreprise,
- ✓ **[re]écrivaint** vos messages,
- ✓ **[re]inventant** votre marque,
- ✓ **[re]évaluant** votre stratégie de marque,
- ✓ **[re]perfectionnant** votre identité visuelle de marque,
- ✓ **[re]construisant** votre site web,
- ✓ **[re]lançant** votre stratégie de croissance.



**Nous sommes impatients de  
collaborer avec vous  
& de traduire vos mots  
en designs & outils marketing  
qui vendent.**

Certains d'entre vous auront également besoin de notre aide pour passer de la réflexion à l'action. Si c'est votre cas & que vous pensez :

- ☑ avoir besoin d'un stratège de marque pour revoir & affiner votre essence de marque,
- ☑ pouvoir tirer profit d'un raccourci stratégique pour renforcer le positionnement de votre marque,
- ☑ être à même de vendre plus grâce à un accompagnement complet pour définir votre stratégie de marque,

.... il vous suffit de nous envoyer un email à l'adresse [welcome@incubator.studio](mailto:welcome@incubator.studio).



Si vous souhaitez  
découvrir notre  
portfolio, c'est ici :

*portfolio*

# QUI SOMMES-NOUS ?



**AURÉLIE BÉCAT**

*Stratège de marque &  
Experte en stratégie de croissance*



**CORALIE ROCQUE**

*Directrice Artistique &  
Web Identity Designer*

## **Extraire de votre essence de marque l'accélération stratégique de votre succès.**

Notre agence de branding & web design conseille des entrepreneurs, start-ups, TPEs & PME. Elle les accompagne dans le lancement ou l'accélération de leur entreprise, en augmentant l'impact de leurs messages & solutions.

Nos clients comptent sur notre expertise en stratégie de marque & marketing digital comme levier de croissance puissant qui génère crédibilité & traction (= les aide à vendre).

**INCUBATOR** studio

*Activateur de Croissance*

**LAISSEZ-NOUS  
VOUS FAIRE  
[RE] MARQUER !**

*À votre succès !*

[www.incubator.studio](http://www.incubator.studio)