

# CRÉER DES SLOGANS REMARQUABLES

# MÉTHODE

1. Ayez au moins 2 heures devant vous (vous pouvez faire des pauses, c'est même très souhaitable car on est là dans la pure inspiration et création)
2. Prenez une feuille de papier... 3 ou 4 en fait :)
3. Rappelez-vous et écrivez une phrase qui, sur 2/3 lignes maximum, définit ce qui vous êtes professionnellement. (personnalité, style d'accompagnement, type de clientèle et de prestation...).  
C'est en quelque sorte votre promesse / votre mission.

# MÉTHODE

4. Passer une demi-heure **MINIMUM** à surfer sur internet et recherchez et notez les slogans de personnes qui vous inspirent pour votre métier y compris sur des sites étrangers et y compris dans des activités parallèles aux vôtres (donc pas identiques à la vôtre).

Il faut élargir l'horizon au départ.

# MÉTHODE

5. Écrivez des mots ou des petites expressions de 2/3 mots maximum qui expriment:
  - ✓ L'essence de ce que vous proposez
  - ✓ Ce que vos clients attendent principalement avec ( ou de ) vous.
  - ✓ Ce qui les fait rêver  
Et des mots, des verbes autour des concepts d'enseignement de soulagement, d'évolution, de transformation, de transmission...
6. Aller voir sur les sites de citations avec les mots que vous avez trouvé pour trouver d'autres inspirations

# MÉTHODE

7. Utilisez l'outil « synonyme » de votre ordinateur ou sur des sites internet de synonymes pour élargir.
8. L'objectif est de trouver une formule « qui sonne bien », qui est harmonieuse. Qui a du rythme. Certains mots se marient mieux avec certains mots qu'avec d'autres.
9. N'hésitez pas jouer avec les contradictions. Ces contradictions sont souvent en fait des paradoxes qui révèle une vérité.
10. Rappelez vous que vous devez donner à vos clients : « **ce qu'ils veulent... et non ce dont ils ont besoin** » ( > c'est à dire : « ce que vous pensez qu'ils auraient besoin » )
11. Sélectionnez les mots, les verbes qui résonnent le plus et qui s'allient les mieux ensemble. Ecrivez, écrivez !

# MÉTHODE

12. Créez des slogans de 3 à 10 mots maximum.  
Pour un slogan, plus c'est court, mieux c'est ;)
13. Il faut être à la fois intense, spécifique par rapport à ces rêves, ces attentes, ces souhaits de vos clients ...Mais général, intemporel, car votre slogan (sauf lorsqu'il s'agit d'un programme unique) est fait pour durer.
14. Laissez infuser un jour. Prenez votre temps (si vous en avez).  
La première bonne idée n'est pas forcément la meilleure.
15. Revenez « dessus », demandez à des proches et/ou un ou 2 clients ce qu'ils en pensent. Soyez ouvert, ne vous « accrochez » pas à votre création. (Pas facile).
16. Validez ou reprenez 😊. Vous avez la matière. Ça ira vite.