



**Fatou Gueye**  
CEO & Fondatrice  
DIGAL Consulting

# L'ERREUR LA PLUS COMMUNE POUR VOTRE MARQUE ET COMMENT L'ÉVITER?



2 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**

**SI VOUS SOUHAITEZ BIEN  
POSITIONNER VOTRE  
MARQUE DANS LA TÊTE  
DE VOTRE CLIENT, ÉVITEZ  
DE FAIRE CETTE ERREUR**



2 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**

- 1. COMMENCER PAR CRÉER : VOTRE LOGO,  
VOTRE DESIGN, VOTRE CHARTE GRAPHIQUE**
- 2. PUIS ENSUITE DÉFINIR QUI EST VOTRE CIBLE**



# POUR DÉFINIR VOTRE MARQUE, IL VOUS FAUT PARTIR DE VOTRE CIBLE CLIENT



2 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**

# VOICI 4 ÉTAPES POUR VOUS AIDER À BIEN POSITIONNER VOTRE MARQUE



2 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**

# RECHERCHE & ANALYSE CLIENTS

## Étudiez vos cibles clients

- leurs problèmes, leurs besoins, leurs objectifs, leurs profils, leur profession, leurs aspirations, leurs désirs, leur culture,...

## Comment mener ces recherches?

- sur le web (Google, site web,..)
- sur les réseaux sociaux
- ChatGPT, BARD, Claude...
- Interviews et/ou Questionnaires clients



# RECHERCHE & ANALYSE CONCURRENCE

## Analyser vos concurrents

- leur identité de marque, leurs visuels, leur logo,...

## Comment mener ces recherches?

- sur le web (Google, site web,...)
- sur les réseaux sociaux
- ChatGPT, BARD, Claude...
- Interviews et/ou Questionnaires clients



# DÉTERMINER VOTRE IDENTITÉ VISUELLE

**Après la phase de recherche et de collecte de données, votre analyse doit vous permettre de déterminer comment vous positionner sur votre marché et ainsi décliner votre identité visuelle :**

- **Votre LOGO**
- **Vos COULEURS**
- **Vos typographies**
- **Votre ton**
- **Votre charte graphique**





# TESTER ET FINALISER

**Vous pouvez faire réagir vos clients cibles ainsi que vos collaborateurs sur 2 versions différentes de votre identité visuelle pour valider votre choix final.**





## Bonus TIP Digal Consulting

**Créer un "client imaginaire" après votre phase de recherche, c'est votre "Persona Client idéal". Votre identité visuelle doit résonner pour lui.**

**Besoin d'aide?  
Contactez-nous**



2 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**



**Vous connaissez désormais l'erreur à éviter et comment faire pour créer votre identité de Marque.**

**Partagez-nous vos résultats sur LinkedIn**

**Et une dernière chose :**



 **Partagez ce mémo**  
**Pour aider d'autres à savoir par où commencer pour créer leur**  
**Identité de Marque**



**Fatou Gueye**  
CEO & Fondatrice  
DIGAL Consulting



suivez-moi sur  
Linkedin pour ne rien  
râter de mes  
publications

#Entrepreneuriat  
#Marketing  
#Branding



Like



Commenter



Partager



Pour devenir Incontournable

[contact@digalconsulting.com](mailto:contact@digalconsulting.com)

[www.digalconsulting.com](http://www.digalconsulting.com)