

RÉVÉLEZ
VOTRE
MARQUE
AUTHENTIQUE



3 étapes clés
pour attirer
votre **clientèle idéale**

core
SUCCESS
Conjuguer Foi & Business



POUR **COACHS, CONSULTANTS ET ENTREPRENEURS**

AVEC **Myriam Vandenbroucq**



La communication qui fait
sens
a un véritable impact
lorsqu'elle reflète à l'extérieur
ce qui se vit à l'intérieur.

Myriam Vandenbroucque



Vous avez besoin de visibilité mais ne savez pas par quel bout commencer ?

Vous avez besoin de (re)construire votre marque, tout en restant fidèle à qui vous êtes, à vos valeurs et vos motivations profondes ?

Vous pouvez avoir le meilleur produit ou service du monde, si personne ne le sait, à quoi ça sert ?



***... et vous ?
à quoi pensez-vous à l'évocation de
Marketing
et Marque Authentique ?***

Le marketing, c'est pas pour moi.
J'ai besoin de pouvoir me regarder
dans la glace.

Je me sens perdu.
Comme si j'étais 2 personnes :
l'une dans mon ministère,
l'autre dans ma vie
professionnelle.

Les marques, c'est
pour les produits.
Comment parler de
marque pour une
personne ?

J'ai créé une offre.
Mais pour l'instant elle reste
dans mes tiroirs parce que
je ne vois pas qui serait
intéressé pour me l'acheter.

Ca ne décolle pas.
Je manque de
confiance en moi.

Comment savoir si
cette entreprise est
vraiment dans la
volonté de Dieu ?

Je n'aime
pas me
vendre !





***Et si vous aviez une plateforme pour créer des connexions,
construire des relations et avoir un impact dans la vie de
vos clients, équipes, partenaires et de leur entourage ?***

***Une plateforme sur laquelle vous pourriez être vous-même,
où l'image qu'ils ont de vous reflète votre identité unique
et votre raison d'être ?***

***Où votre visibilité produit des résultats qui reflètent
le Cœur de Dieu ?***



Votre marque authentique est justement cette plateforme
qui met en lumière l'alignement de votre identité
et de l'image qu'en perçoivent vos clients présents et futurs,
vos équipes, vos partenaires.

Cette image qui reflète l'Image de Dieu en vous.



Pour augmenter votre visibilité et avoir un impact, vous avez deux options :

1. **Créer** votre marque.
C'est un peu comme peindre un masque pour qu'il attire vos clients.
2. **Montrer** votre vrai visage : **révéler et affirmer** votre marque authentique,
tout simplement en étant vous-même et en révélant la personne formidable que vous êtes.

Ce guide vient prendre le contre-pied d'une approche traditionnelle de stratégie de marque. Parce que je crois fermement qu'il est possible de construire votre plateforme de visibilité grâce à une votre marque authentique, et ainsi rayonner de l'intérieur vers l'extérieur.



Qu'est-ce qu'une marque ?

La marque est un signe de reconnaissance. C'est un gage de qualité.

Elle indique une appartenance à une famille, une entreprise, une communauté.

Elle aide à vous identifier et à vous positionner dans l'esprit et surtout dans le cœur de votre clientèle idéale.

En France, le Code de la propriété intellectuelle définit une marque comme « un signe susceptible de représentation graphique servant à distinguer les produits ou services d'une personne physique ou morale ».

Quelles sont les composantes d'une marque ?

1. Tout d'abord l'**Univers Visuel** : un logo, des couleurs, une ambiance visuelle.



2. Ensuite les **Messages**, les mots, les slogans, les promesses qui transmettent les **valeurs** de l'entreprise.



Il est d'une importance capitale de rédiger des messages clairs et percutants, qui reflètent la profondeur de ce que vous avez à transmettre au monde.



« Une marque est le reflet de ce que vous pensez et ressentez. »

J'aime cette définition de Jay Danzie :

« Votre sourire est votre logo, votre personnalité est votre carte de visite.

Ce que ressentent les personnes après une expérience avec vous devient votre image de marque. »

Qu'en dites-vous ? Est-ce que vous savez reconnaître l'authenticité dans un sourire, dans une attitude ?

C'est cette dimension supplémentaire qui fait réellement la différence. Cette dimension de qui vous êtes, VOUS : Votre attitude. Votre comportement... Ce que ressentent les gens après une expérience avec vous.



Imaginez que vous soyez PDG d'une multinationale, avec des milliers de personnes sous votre autorité.

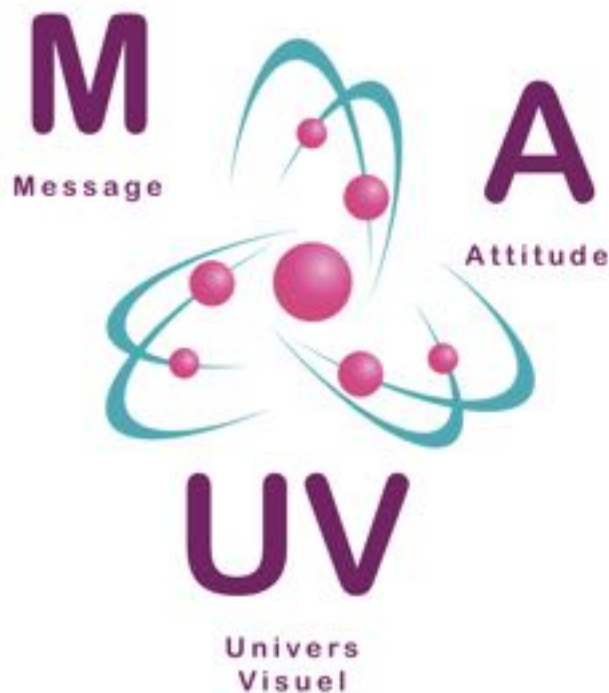
Vous représentez l'image de votre entreprise. Et « Ce que ressentent les personnes après une expérience avec vous devient l'image de marque » de l'entreprise que vous représentez.

Or aussi convainquant que soient les mots que vous prononcez et écrivez ou affichez, que se passe-t-il si les actions ne sont pas le reflet de ces mots ? Est-ce que vous et l'entreprise que vous dirigez gagnez en crédibilité et en impact sur la vie des gens et sur la société ?



C'est pourquoi une marque authentique reflète la complémentarité et l'interdépendance de ces 3 axes :

Messages, Univers Visuel, Attitude.



Comment travailler sur ces 3 axes ?

C'est ce que je propose dans le parcours « Révélez votre Marque Authentique » présenté dans les pages suivantes.



Un parcours pour Révéler votre Marque Authentique et attirer votre Clientèle Idéale



Étape 1. Clarifier & Consolider vos fondations Identité + Vision, Valeurs et Mission

Étape primordiale pour construire et développer votre business sur des fondations solides.

Il s'agit d'identifier les **composantes** de votre Marque Authentique à travers votre identité unique, vos relations, vos forces, vos valeurs et motivations profondes.

A la fin de cette étape, vous êtes au clair sur votre Identité unique personnelle, spirituelle, professionnelle.

Votre Vision, vos Valeurs et votre Mission sont rédigées et deviennent un socle solide sur lequel vous êtes prêt à édifier vos piliers de réussite.



Étape 2. Bâtir vos piliers de réussite

Démarche Cœur Marketing Authentique

Lors de cette étape, vous édifiez les **piliers** qui portent la structure dans laquelle vous créez une **relation** fructueuse et durable avec vos clients, vos équipes et vos partenaires.

Vous construisez et développez votre activité après avoir répondu à ces questions fondamentales en marketing authentique.

1. A QUI je sers ?

Clarifiez votre clientèle idéale.

Votre réponse à cette question est primordiale et détermine toute la suite de votre démarche. Pourquoi ?

Car nous ne pouvons savoir quoi dire si nous ne savons pas à qui le dire et quels sont les résultats qu'ils attendent.

2. A QUOI je sers ?

Bâtissez votre offre.

Votre offre répond à une problématique que vous avez identifiée chez votre clientèle idéale.

Quels sont les résultats de la solution que lui proposez ? Quelle est la **transformation** que vous apportez ?

3. Quelle est ma DIFFERENCE ?

Clarifiez votre positionnement unique.

Votre différence est ancrée dans votre cœur d'expertise. Dans ce que vous faites naturellement bien, sans même vous en rendre compte.

C'est bien plus que vos compétences. Il s'agit de vos forces ancrées dans votre identité unique dont vous avez identifié les composantes en étape 1.

4. COMMENT le faire savoir ?

Construisez votre plan de communication

Vous pouvez maintenant construire et déployer votre plan de communication après être passé par l'étape suivante : Révélez et Affirmez votre marque authentique.

Mais avant de développer cette 3^{ème} étape du parcours, parlons du 5^{ème} pilier de réussite :

5. Quel est mon PROCESSUS DE DECISION ?

Cette étape est centrale, surtout si vous faites partie de ces personnes qui se sont engagées à développer leur business en tant que partenaire avec Dieu en affaires.

Car vous clarifiez vos critères de décision, vous identifiez qui sont vos conseillers, quelle est votre relation et quelle est leur influence.

Et surtout, vous identifiez QUI est le Patron et quelle est votre relation dans cette entreprise. Une clé pour identifier où vous en êtes est de vous poser la question suivante : est-ce que j'ai invité Dieu dans mon entreprise ? ou est-ce que j'ai accepté SON invitation à travailler dans SON entreprise ?



Étape 3. Révéler & Affirmer votre Marque Authentique **Aligner être, faire et paraître**

Comment créer une marque authentique qui soit à l'image

- de qui vous êtes réellement,
- de la transformation que vous souhaitez apporter à vos clients et même au monde ?
- de vos valeurs et motivations profondes ?

Comment multiplier vos ressources et l'impact de votre organisation et en même temps garder un cœur intègre et refléter l'image de Dieu ?

Comment avoir une pleine cohérence entre votre **identité unique** et l'**image que vous reflétez** ? ...

... en alignant être, faire et paraître.

ETRE : Car votre marque authentique incarne vos valeurs et votre identité unique.

FAIRE : Car vous créez des relations et des actions cohérentes avec vos valeurs fondamentales et votre mission.

PARAITRE : Car vous rayonnez de l'intérieur vers l'extérieur. Cela multiplie vos connexions, vos relations et votre impact dans la vie de vos clients, vos partenaires et vos équipes, ainsi que pour le bien commun.



Voilà les 3 étapes du parcours que je propose aux Coaches, Consultants, Entrepreneurs et Intra-preneurs pour créer des actions pérennes, qui multiplient ressources et impact. Car elles reflètent leur identité unique et sont ancrées dans des fondations solides.

Et maintenant ?

Cette démarche vous parle et vous souhaitez bénéficier d'un œil d'experte en communication qui a également à cœur d'être à l'écoute de la volonté de Dieu pour vous ?

Demandez votre séance découverte. Vous Identifierez les axes que vous avez besoin d'approfondir et aurez votre plan d'actions pour révéler votre marque authentique. Cette session offerte est sans engagement.



Session découverte
offerte

Réservez votre entretien découverte offerte
en cliquant ICI

J'ai hâte de découvrir qui vous êtes et ces trésors en vous qui demandent encore à être révélés.

A tout bientôt !

A handwritten signature in blue ink that reads "Nyiam-".



« Plus la vision est grande, plus on a besoin de personnes compétentes, avec des talents complémentaires et qui partagent nos valeurs, pour accomplir notre mission »

Avant de travailler avec Myriam, j'étais perdue face à un projet professionnel qui me tenait à cœur. Je ne savais pas comment communiquer à ma clientèle. Je partais de zéro.

Pendant les 6 mois d'accompagnement, j'ai défini ma clientèle idéale, clarifié ma vision pour ce projet, et identifié les moyens de communication à éviter ou à privilégier dans cette communication.

Maintenant, j'avance avec un focus : un projet, une cible, des objectifs clairs.

Ce qui m'a particulièrement étonnée chez Myriam, c'est sa capacité d'écoute et de confiance en mon potentiel même quand moi-même j'en doutais... Elle m'a encouragée à élargir ma vision et à prendre des nouvelles voies en accord avec mes valeurs et motivations profondes.

Ce qui me fait continuer à travailler avec Myriam, c'est le fait de croire que plus la vision est grande, plus on a besoin de personnes compétentes, avec des talents complémentaires, qui partagent nos valeurs, pour accomplir notre mission.

Myriam est la personne que je recommande à tous ceux/celles qui cherchent un accompagnement pour identifier le cœur de leur mission et veulent une aide pour apprendre comment la mettre en œuvre et la communiquer au monde.

Elisangela Vieira

www.r-ev-er.com



”Enfin un peu de cœur dans le marketing !”

Ce qui m’a attirée chez Myriam est le fait qu’elle conjugue émotions et marketing. Marketing, science bien concrète et rationnelle, indispensable mais souvent mise en parallèle des mots argent, réussite, courbes de vente, statistiques, sondages, etc... Enfin un peu de cœur dans le marketing !

J’admire le courage et la passion de Myriam, dans un pays aussi rationnel que la France : elle n’hésite pas à montrer une autre voie pour trouver des clients.

Cécile Molliet, Coach, Formatrice-Consultante



”Plus nous sommes alignés avec nous-mêmes... plus nous transmettons aisément notre message (...) qui nous différencie du lot.”

Myriam procède d’un véritable discernement sur le métier et les secteurs d’activités d’une entreprise tout en ayant une réelle capacité d’écoute pour vérifier et analyser l’alignement essentiel entre les valeurs personnelles du chef d’entreprise/entrepreneur et celle

de sa structure : plus nous sommes alignés avec nous même et avec le projet de notre entreprise et plus nous transmettons aisément notre message de valeur ajoutée et d’expertise qui nous différencie du lot.

En un mot, Myriam est une réelle experte dans l’exercice d’alignement projet personnel/entreprise pour en révéler toute la cohérence et la clarté stratégique...

Thomas Bouton

Designeur - www.incido.fr

Qui est Myriam ?

Myriam est une femme de coeur, de communication et de connexions.
La passion de cette experte en communication est d'accompagner ses client(e)s à trouver et prendre sereinement leur place pour développer à la fois leur marque authentique et leur communication d'entreprise.

C'est pourquoi elle a créé Core Success, pour :

** (Re)connecter l'Humain et l'Entreprise*

** Participer au développement éthique des nations par la transformation des mentalités individuelles et collectives.*

** Accompagner les coachs, dirigeants et entrepreneurs sensibles à l'éthique chrétienne, dans l'identification et le changement de paradigmes nécessaire pour **toujours** positionner l'Humain et la Relation au cœur de leurs stratégies.*

** Impacter la société de l'intérieur vers l'extérieur, en consolidant les fondations des personnes et des organisations*

- au travers de leur identité unique et authentique,*
- au travers de relations ancrées dans la Confiance et l'Amour,*
- par des actions en alignement avec des valeurs et une vision du monde basées sur la Parole du Dieu Créateur.*



Myriam Vandembroucq

**Fondatrice de Core Success Académie
et créatrice du parcours**

**Révélez votre
marque authentique.**

myriam@coresuccess.fr