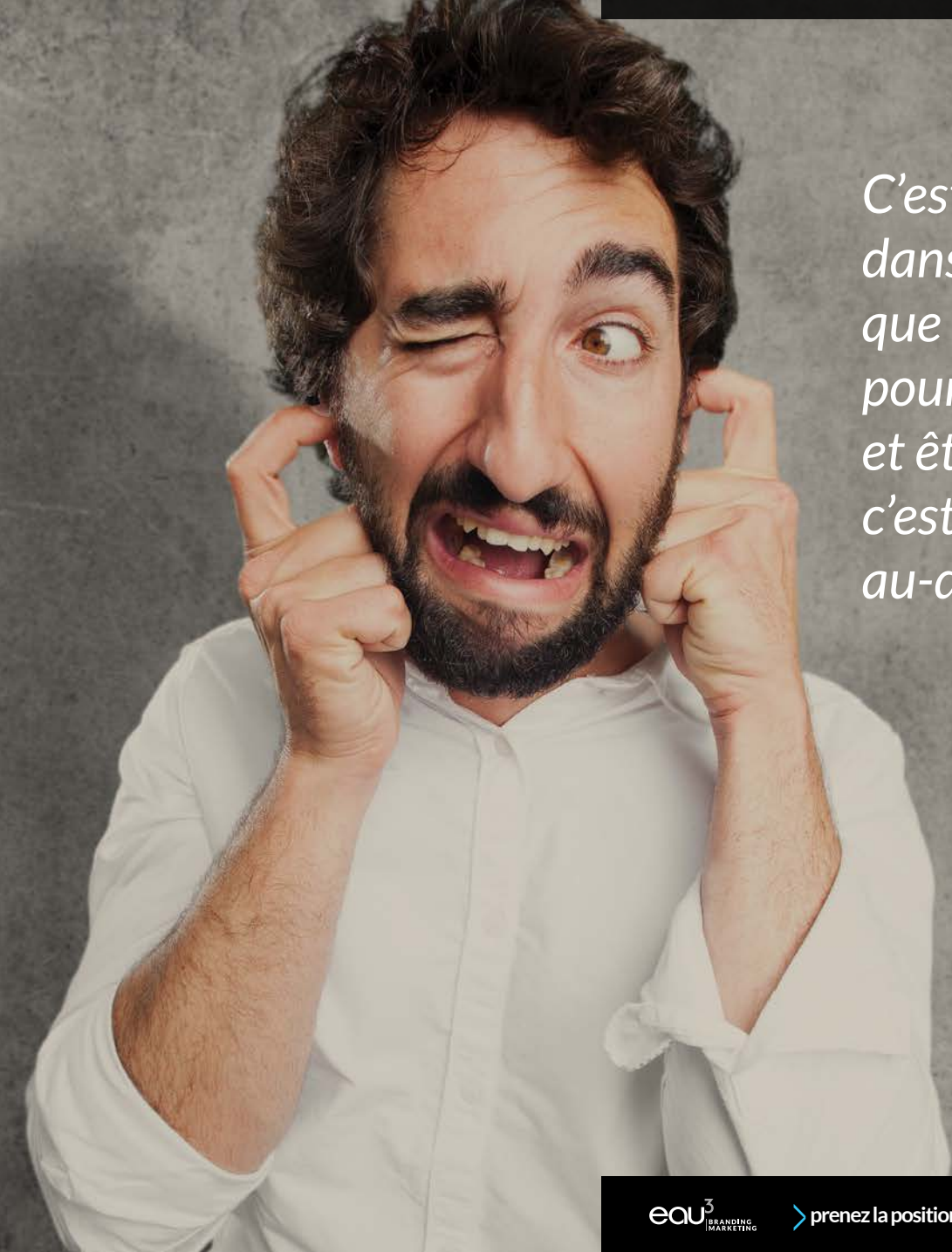


*Arrêtez*

**DE CRIER**

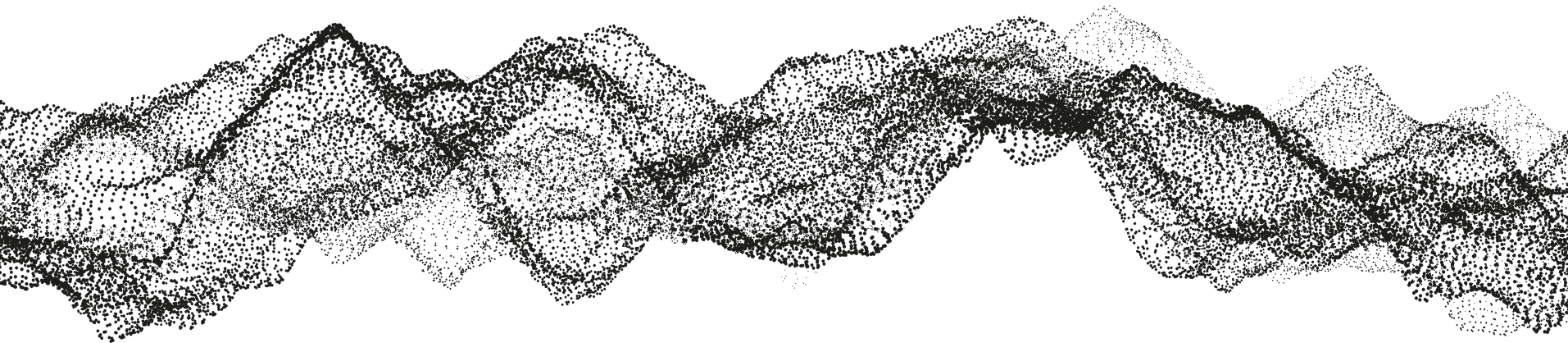


*C'est facile de croire,  
dans le contexte actuel,  
que le seul moyen efficace  
pour capter l'attention  
et être entendu,  
c'est de crier à tue-tête,  
au-dessus de la mêlée.*

**Malheureusement,  
ce n'est pas le cas.**

**CRIER, c'est exténuant.  
CRIER, c'est coûteux.**

**Et c'est carrément IRRITANT.**





## Personne n'aime être agressé.

L'être humain réagit négativement à toute forme de violence. Intuitivement, il adopte une attitude défensive, qui le pousse à se retirer. À se désengager.

**Bref, tout le contraire de l'objectif visé !**

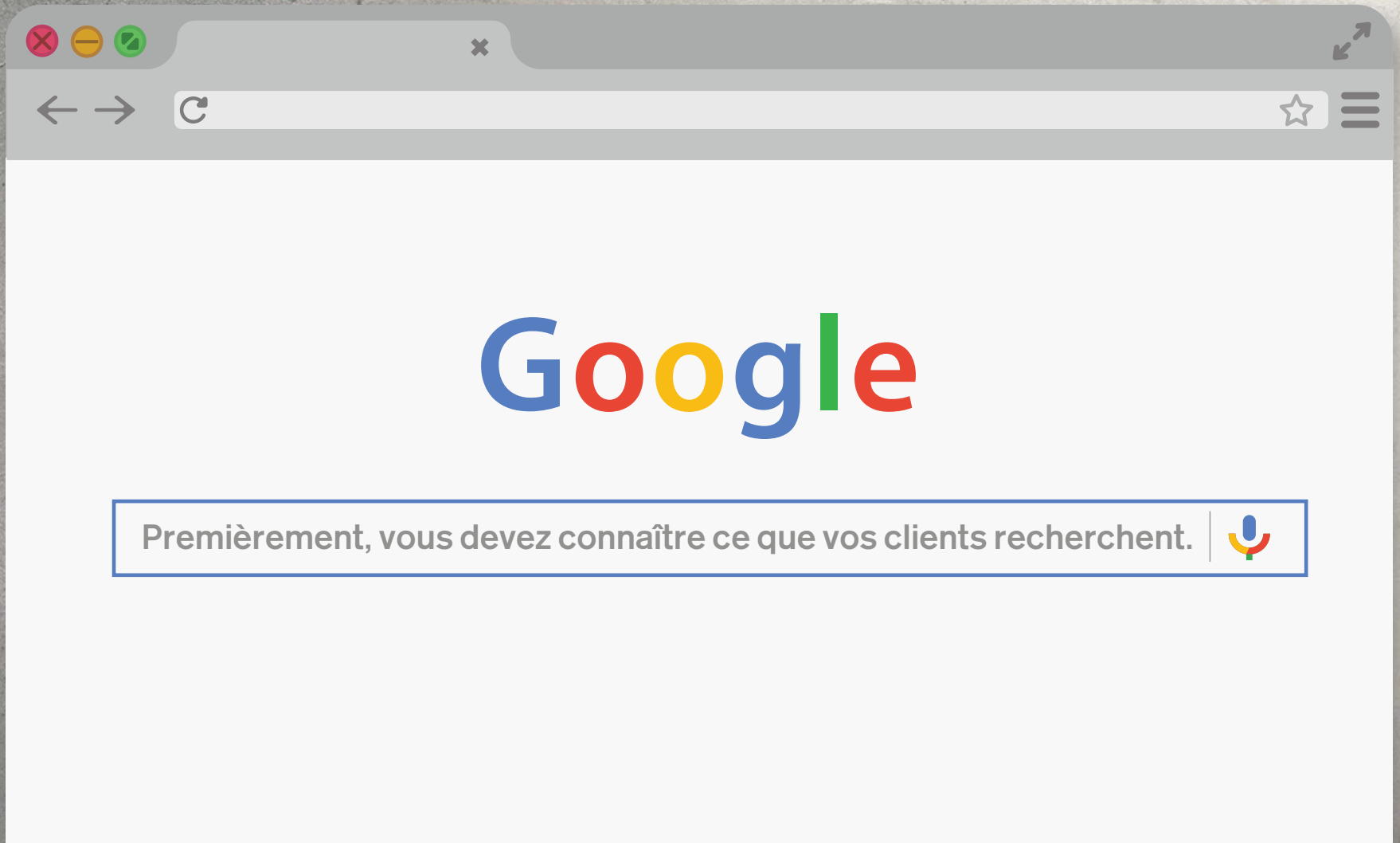
**Le marketing B2B est différent.  
C'est un dialogue.  
Un échange privilégié.**

**Pour participer à cet échange,  
vous devez y être invité.**

**Crier est totalement futile.**

*Comment faire  
pour être invité?*

**Là est la vraie question!**



# Google

Premièrement, vous devez connaître ce que vos clients recherchent.





**ARRÊT**

**DEUXIÈMEMENT,  
VOUS DEVEZ  
SURPRENDRE.  
INTERROMPRE.  
REMETTRE  
EN QUESTION.**

A hand in a white shirt cuff is shown from the bottom left, holding a large, stylized target with an arrow hitting the bullseye. The target is rendered in a light, textured grey color against a dark, textured grey background. The arrow is also in a light grey color, pointing towards the center of the target.

**TROISIÈMEMENT...**

**VOUS DEVEZ BÂTIR  
VOTRE ARGUMENTAIRE  
EN FONCTION DE  
LEURS BESOINS.**

Parfois, murmurer les mots justes peut faire toute la différence.

Besoin d'aide? **Appelez-nous.**

**514 272-0303**

**eau<sup>3</sup>**  
| **BRANDING**  
**MARKETING**

**> prenez la position de tête.**

Vous aimeriez produire du contenu comme celui-ci? **Allons-y.**

**EAUCUBE.COM**