

LA PHRASE DE POSITIONNEMENT

Formulation de la PROPOSITION DE VALEUR

Pour _____, la marque/l'entreprise _____
(le/les clients concernés)

est _____
(catégorie de référence)

qui apporte le plus
qui aide _____
qui est *(point de différence principal)*

Parce qu'elle est ou a _____
(justification, appuis, légitimité)