

## C.3 bis – Définir son identité visuelle



Que vous vous lanciez dans l'entrepreneuriat ou que vous ajoutiez une nouvelle activité à votre entreprise, avant même de finaliser son montage, une réflexion structurée est nécessaire pour définir son identité visuelle. Elle aidera à valoriser votre projet et à le présenter de façon attractive. Logo et carte de visite, les 2 supports de communication incontournables sont là pour délivrer votre message et emporter l'adhésion de vos interlocuteurs.

### Objectifs

- Réaliser un diagnostic marketing de votre projet : forces, faiblesses, contexte concurrentiel, ADN du projet, publics cibles et leurs attentes
- Comprendre l'importance du logo et le rôle de l'identité visuelle
- Optimiser l'impact de son message
- Créer des maquettes finalisées d'un logo et d'une carte de visite

### Contenu pédagogique : méthode interactive –théorie et cas pratiques

- **Etablir un diagnostic du projet** : Présentation du projet, contexte concurrentiel, forces et faiblesses de l'entreprise, identité de l'entreprise et ADN, positionnement du projet. Détermination des cibles prioritaires et de leurs attentes. *Analyse SWOT, autodiagnostic de l'existant*
- **Comprendre le sens d'une identité visuelle** : sens des couleurs, symbolique des formes, règles et codes typographiques. Le nom de marque et la baseline. Rôle de la charte graphique.
- **Le logo**: Les fonctions du logo. Types de logos et caractéristiques. La typographie : trouver la bonne police adaptée à son message. Déclinaison et applications diverses du logotype
- **Création d'une maquette de logo** : Valider le nom de marque (score d'affinité, contrôle disponibilité du nom de domaine). Réaliser un logotype. Bonnes pratiques créatives – Contraintes techniques et déclinaisons.. *Tableau de scoring du nom, tableau de scoring du logo.*
- **La carte de visite, premier message commercial** : Articuler la présentation de l'activité de façon cohérente et attractive. Rédiger le message. Créer la mise en page de la carte. *Réaliser une carte de visite.*



2 formules

7h

- **#atelierpartagé** > 7h (2 x 3,5h) plusieurs entreprises 390 € par pers.
- **#you&me** > 7h – centré sur votre entreprise 790 € pour 1 à 4 pers



Public

Personne en cours de création d'entreprise, auto-entrepreneur, personne en reconversion.



Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure. 9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Tutoriel remis en fin de formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et video-projecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette.
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée
- **Résultats** : En fin de module, évaluation orale + enquête satisfaction.