

NUTRIKÉO

Cultiver les Stratégies Nutrition

Manger... Que d'émotions !

Comment les marques jouent avec nos émotions



➤ La science des émotions au service du marketing

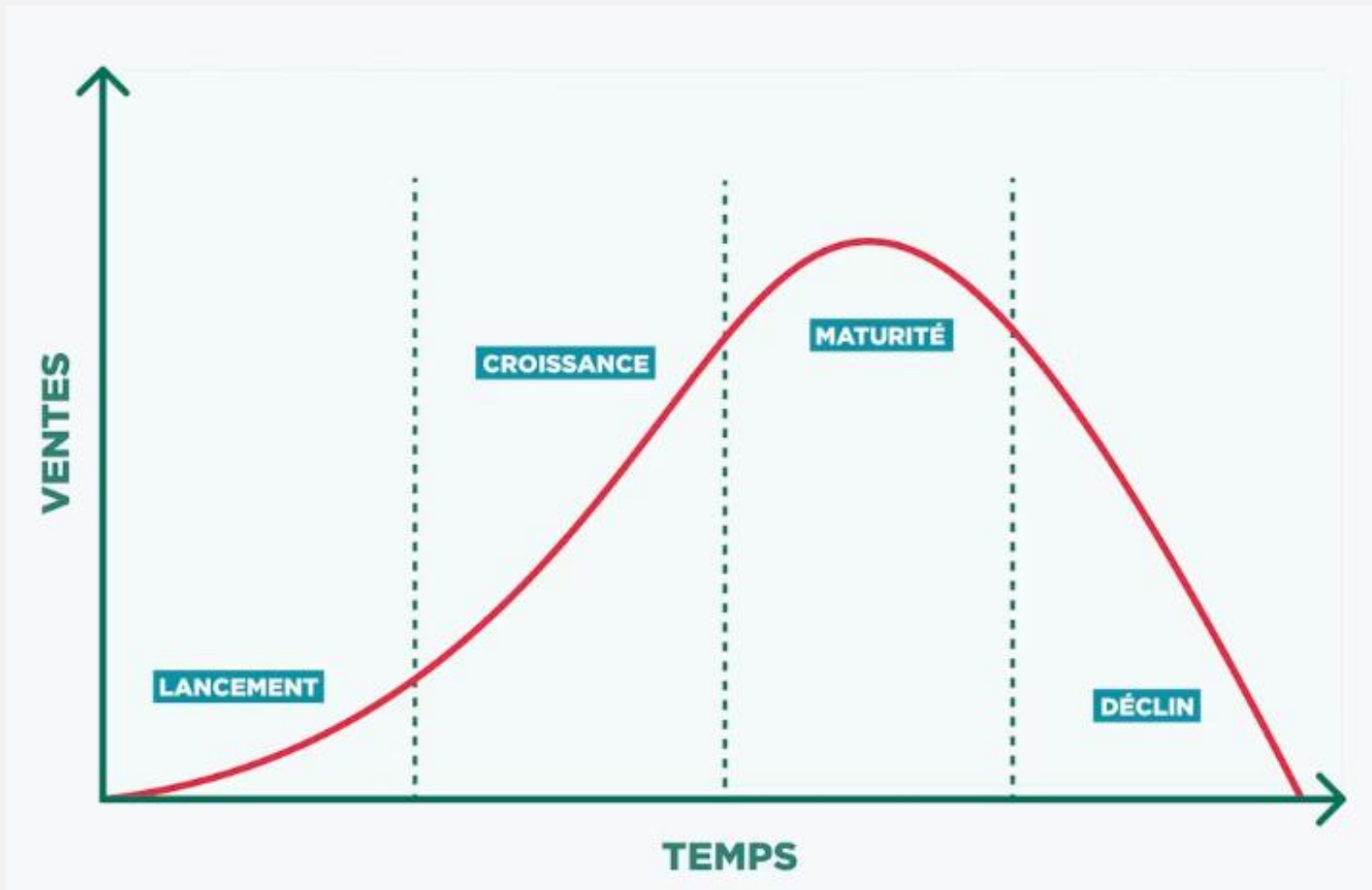
Un produit ne vit pas
seulement dans un
marché...

il vit dans la tête et le
cœur des gens.



> A chaque étape de vie d'un produit

Un (bon) marketeur intègre les émotions dans les décisions



- L'offre produits
- Le positionnement
- Le packaging
- La communication

> L'innovation = faire naître le désir !

Avant le produit, il y a une émotion à résoudre

Les consommateurs n'achètent pas des innovations, ils achètent :

UNE PROMESSE ÉMOTIONNELLE

et/ou

LA RÉOLUTION D'UNE TENSION
physique, organisationnelle ou morale



Le positionnement du produit

Rationnel vs émotionnel

Innocent vend...
des jus de fruits



› Le positionnement du produit

Rationnel vs émotionnel

Innocent vend...
des jus de fruits
de la bienveillance et de l'humour



Le positionnement du produit

Rationnel vs émotionnel

Hello Fresh vend...
des kits à cuisiner



➤ Le positionnement du produit

Rationnel vs émotionnel

Hello Fresh vend...
~~des kits à cuisiner~~
de l'allègement de charge mentale



Le positionnement du produit

Rationnel vs émotionnel

Kignon ou Ramdam vendent...
des biscuits



Le positionnement du produit

Rationnel vs émotionnel

Kignon ou Ramdam vendent...
~~des biscuits~~
de l'engagement



> Le positionnement du produit

Rationnel vs émotionnel

Actimel vend...
des ferments à boire



> Le positionnement du produit

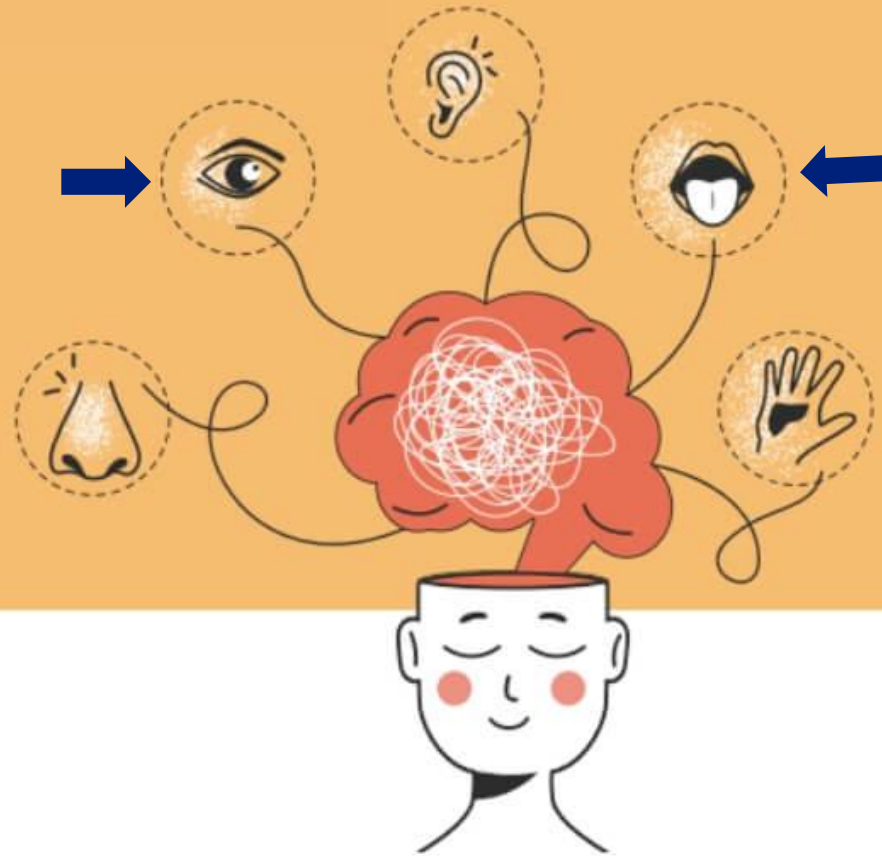
Rationnel vs émotionnel

Actimel vend...
des ferments à boire
de la santé immunitaire



© Nutrikéo 2025

Faire jouer les 5 sens pour créer des émotions



Le pack : premier vecteur d'émotion en rayon

Authenticité



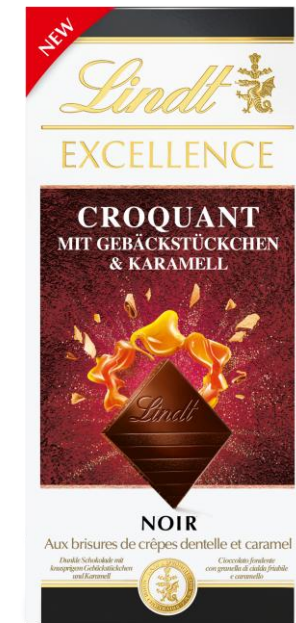
Sécurité



Sérénité

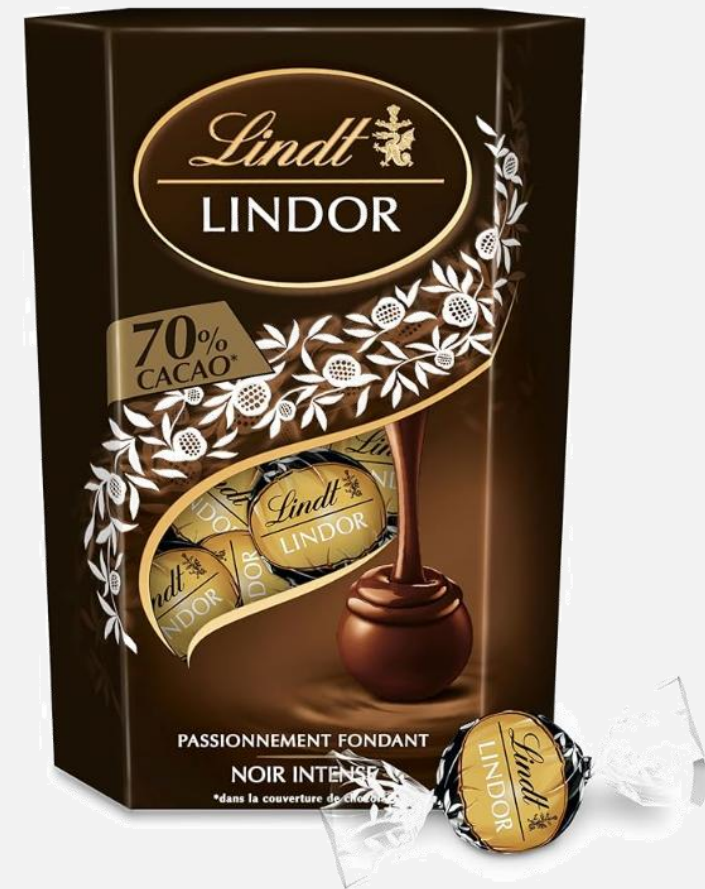


Plaisir



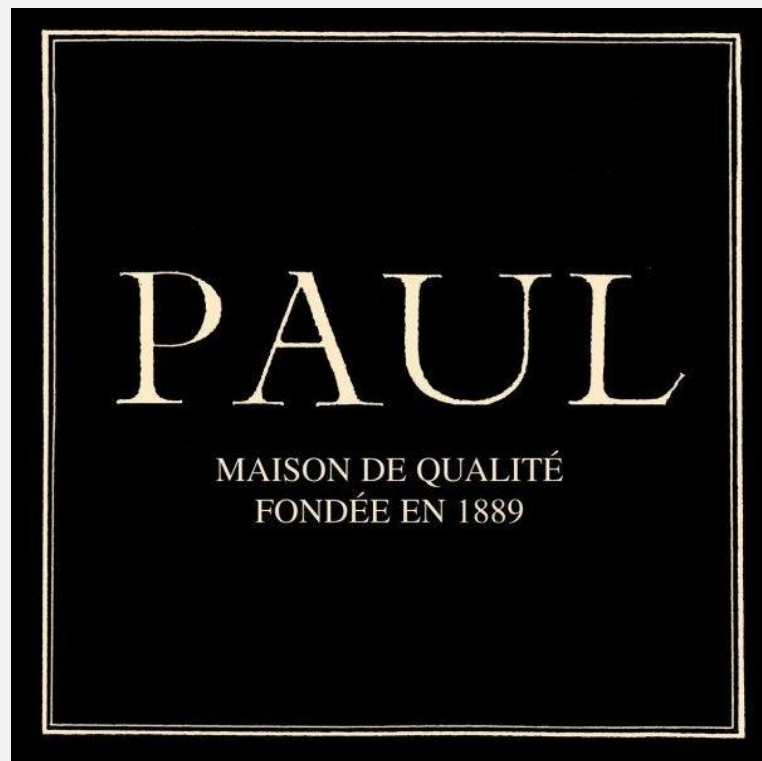
➤ Le toucher intra-buccal... Comment le faire passer ?

La force des mots et des images



> L'odorat

Largement sous-estimé !



Cuisson visible, diffusion naturelle de l'odeur du pain chaud

Défenses
Hiver



Utilisation d'arômes, d'huiles essentielles dans les formulations



Surfer sur la
tendance du
contenu
audio



➤ La communication : faire ressentir avant de faire comprendre

Les émotions précèdent la cognition



➤ La communication : faire ressentir avant de faire comprendre

Faire ressentir la sensation au moment de la dégustation



➤ Jouer l'émotion collective : la force de la communauté



> L'émotion par l'incarnation

...So 2026



Le niveau ultime : faire naître l'émotion positive sans avoir besoin d'afficher la marque



En conclusion

Le marketing des émotions n'est **pas de la manipulation,**

c'est la **capacité à comprendre ce que les gens ressentent,** à chaque moment de la vie d'un produit.

> En conclusion

Un bon produit répond à un besoin.
Une grande marque répond à une émotion.





ŒUVRER POUR UN MONDE EN MEILLEURE SANTE PAR LA NUTRITION

NUTRIKÉO
Cultiver les Stratégies Nutrition

32 avenue de Canteranne
33600 PESSAC, France
+33 (0)5 47 74 53 30