

# Horizon Atlantique

**Présenter un projet immobilier à Kipé avec une vision claire, premium et ancrée dans les usages de la diaspora.**



|              |                                              |
|--------------|----------------------------------------------|
| LOCALISATION | Kipé, Conakry                                |
| PUBLIC       | Diaspora guinéenne                           |
| MISSION      | Positionnement et présentation du projet     |
| DIRECTION    | Minimaliste, premium, ivoire et or champagne |

# Passer d'une présentation technique à une projection de vie

Un programme immobilier ne se résume pas à une liste de surfaces et d'équipements. Pour convaincre une clientèle vivant à distance, il doit rendre le projet lisible, crédible et désirable.

L'enjeu était de présenter Horizon Atlantique comme un véritable projet de vie à Kipé : un lieu où investir, recevoir, préserver l'intimité familiale et construire un ancrage durable.

## Trois bénéfices au centre du récit

|    |                         |                                                             |
|----|-------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 01 | UNE TERRASSE LUMINEUSE  | Se projeter dans un cadre de vie ouvert et agréable.        |
| 02 | UN ESPACE POUR RECEVOIR | Valoriser la convivialité et les moments partagés.          |
| 03 | TROIS CHAMBRES          | Préserver l'intimité et répondre aux besoins d'une famille. |

« **Votre projet. Votre avenir. Votre ancrage.** »

# Une présentation organisée autour de la décision

PEPS Consulting a structuré le discours pour conduire progressivement le lecteur de la découverte du lieu jusqu'à la prise de contact, sans inventer de prix ni de promesse commerciale.

1

Créer une entrée émotionnelle  
Présenter Kipé et la résidence comme un lieu de vie.

2

Rendre l'appartement concret  
Mettre en avant les usages plutôt que seulement les caractéristiques.

3

Parler à la diaspora  
Répondre au besoin de projection, de confiance et d'ancrage.

4

Faciliter la prochaine étape  
Terminer par une invitation simple à échanger sur le projet.

**Ce projet illustre l'approche PEPS : clarifier la valeur, structurer le message et créer les conditions du passage à l'action.**