

Définition du client idéal « nom de l'entreprise »

Marché ?

Qui est mon client ?

- Homme ou femme ?
- Âge
- Formation
- Parcours professionnel

- Secteur d'activité
- Type de société (TPE, PME, groupe, agence, CAC40)
- Est-il décisionnaire ?
- Nombre d'échelons décisionnaires

- Quel est sa fonction ?
- Quelle est son ancienneté ?
- À quoi ressemble leur routine ?

Quels sont ses besoins ?

- Qu'est-ce qui est important pour lui ?
- Quels sont ses objectifs professionnels ?
- Quels sont ses objectifs personnels ?

Quels sont ses attentes ?

- Quelles références autre que la vôtre a-t-il ?
- Quelles sont les conséquences négatives de la non-satisfaction de ses attentes ?
- Quelles sont les conséquences positives de la satisfaction de ses attentes ?

Quels sont ses freins (réelles souffrances auxquelles vous serez amené à répondre) ?

- Quels sont ses principaux problèmes au quotidien ?
- comment les aidez-vous à les résoudre ?

Comment achète-t-il ?

- En ligne ou en face à face ?
- Quand vous le rencontrez, à quel moment du processus d'achat est-il (prise d'info, considération, commande) ?
- Où cherche-t-il les réponses à ses questions (journaux, site internet, blog) ?
- Quelle est sa présence sur les réseaux sociaux (linkedin, facebook perso) ?

Qu'achète-il ?

- Toutes les gammes ou bien spécifiques ?
- A quelle fréquence achète-t-il ?
- Quels outils utilise-t-il déjà ?
- Quelles sont les principales critiques envers vos produits / services ?

En une phrase, à quelle attente doit répondre VOTRE ENTREPRISE pour satisfaire le client ?

Le nommer par exemple : Denis directeur technique