

Cette fiche est un exemple parmi tant d'autres. Votre fiche doit être personnalisée selon votre activité et les informations dont vous avez besoin pour cerner au mieux votre client idéal. Ne faites pas trop de personas ! 2 ou 3 suffisent !

Nommez votre client idéal

Avec son vrai nom ou un nom fictif. Mais ça doit vous parler et vous permettre de mieux l'identifier.



Insérez ici une photo réelle ou non

mais représentative de votre client idéal.

Une citation ou une phrase qui le représente

et des caractéristiques comme:

Age :

Sexe :

Secteur d'activité :

Profession :

Région :

Ses besoins

Votre client a-t'il besoin de trouver des nouveaux clients, de recruter du personnel,...

Ses besoins

Il ou elle a besoin d'être rassuré, d'être écouté, d'avoir du conseil personnalisé...

Sa biographie, son histoire

ça vous permettra de comprendre comment il s'est construit, quel est son passé pour mieux comprendre ce qu'il attend.

Sa personnalité

Votre client fait-il confiance à certaines personnes, est-il présent sur des réseaux professionnels, est-il plus attiré par de la vidéo que des articles de blogs ?

Quelles sont ses marques préférées?...

Ses réseaux sociaux

Quelle est son usage des réseaux sociaux :

Facebook :

LinkedIn :

Instagram :

Twitter :

Sa digitalisation

Selon votre activité, vous pouvez mesurer le degré d'expertise dans la connaissance du numérique par exemple.

ça vous permettra de savoir si votre client est à l'aise avec le numérique et d'adapter votre langage et vos outils.

