

CAHIER

Quel est votre client idéal ?

mon Odyssée Entreprendre©

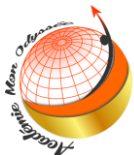
© *mon Odyssée* ENTREPRENDRE 2018- 2019 – www.isabellecham.com

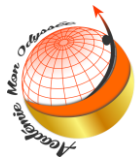
Les demandes sont à adresser à :

Isabelle Cham

contact@isabellecham.com

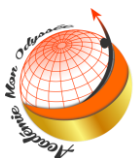
Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés à tous les pays.
Isabelle Cham, l'auteure, autorise la reproduction d'un exemplaire de ce livret pour usage personnel.
Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution
publique sont interdites à des fins commerciales. Ce programme, les données y afférentes et d'autres
éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la
protection par le droit d'auteur.





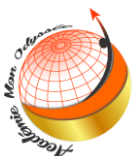
Qu'est-ce qu'un client idéal ?

Avant de trouver vos clients vous devez cerner quels types de clients vous recherchez. Vous ne pourrez pas vendre vos produits ou vos prestations à tout le monde ! Et ce sont vos clients « idéaux » qui vous permettront de transformer l'essai en résultats, puis le résultat en chiffre d'affaires croissant. Alors commençons par cerner votre client idéal, celui en face de qui vous vous sentirez entièrement légitime, compétent et capable de lui apporter une véritable solution avec votre produit ou votre service.

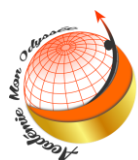


Consignes

Trouvez un moment au calme, installez-vous et revenez sur le sujet autant de fois que vous le souhaitez au cours de votre projet. Il est normal que les choses évoluent dans votre esprit. Par ailleurs il n'y a aucune bonne ou mauvaise réponse. La seule consigne ici, puisqu'il s'agit d'un temps de réflexion pour vous seul(e), c'est d'être le plus honnête possible avec vous-même pour faire votre chemin efficacement. Vous avez le droit de vouloir autre chose pour vous-même, pour votre vie, pour votre entourage... vous avez le droit de vouloir plus de responsabilités, plus d'argent, plus de liberté... plus de tout ce dont vous rêvez ! Ne vous censurez pas en répondant à ces questions. Soyez fidèles à vous-mêmes et à la perception de vous-même.



Questionnaires



COMMENT IMAGINEZ-VOUS VOTRE CLIENT IDEAL

(Votre client idéal est celui que vous voyez dans votre projection personnelle. Il n'est pas encore temps de faire des recherches. La question est ici : face à quel client vous vous imaginez vous adresser demain avec votre entreprise ?)

Son genre

Plutôt un homme ?

Plutôt une femme ?

Les deux indifféremment ?

Autre (définissez)

Où vit-il ?

Où habite votre client (quel(s) pays, quelle(s) villes, quel environnement (ville/campagne/rurbain, etc.)

Quelle est sa formation ou son niveau d'éducation ?

A-t-il des diplômes ?

A-t-il une formation autre que classique ?

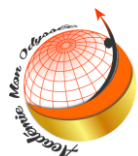
Est-il autodidacte ?

Est-il encore étudiant, etc.

Quel est son métier ?

Votre client idéal travaille-t-il ?

Quel genre de métier a-t-il ?



Qu'est-ce qui le rémunère ?

Quel sont son niveau de vie et son style de vie ?

Combien gagne-t-il ? (fourchette)

Est-il propriétaire/locataire ?

Consomme-t-il des produits de culture, de sport, de divertissement, de forme/beauté, etc.

Est-il marié/célibataire/en couple/enfants/pas enfants, etc.

Est-il à l'aise avec les moyens de communication et de mobilité d'aujourd'hui/est-il dans une approche plus traditionnelle du service ou de l'achat, etc.

Quel est son comportement ?

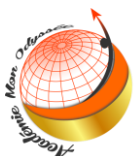
Quelles sont ses qualités, ses opinions, sa philosophie de vie, ses attentes sur le monde d'aujourd'hui, etc. ?

Quelles sont ses craintes, ses manques, ses défauts récurrents ?

Quelle qualité n'a-t-il pas naturellement que vous, vous avez, et qui peut l'aider ?

De quoi n'est-il pas encore conscient, dont vous, vous êtes conscient ?

A votre avis, quels sont ses manques, ses peurs, ses rêves, ses fantasmes ?



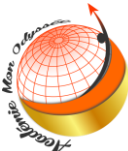
Pourquoi votre client idéal n'a-t-il pas résolu son problème jusqu'ici (ou partiellement résolu seulement) ? :

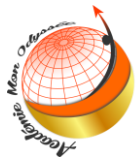
Quoi et en quoi votre client idéal n'a-t-il pas résolu un problème essentiel sur lequel vous pouvez l'aider ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Pourquoi n'a-t-il pas trouvé la solution jusqu'ici ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....





Vos notes

