

Définir son client idéal: le persona

7 SEPTEMBRE

CLOE R CONSULTING

<https://cloefr.com>



Checklist

Quel est l'âge moyen de mon persona ?

Est-ce plutôt un homme ou une femme ?

Que fait-il dans la vie ?

Quelle est sa situation familiale ?

Où habite-t-il ? (Ville, type de quartier...)

Quel est son niveau d'études ? Son métier ? Son salaire ?

De quoi a-t-il besoin ?

Que recherche-t-il ?

Comment prend-il ses décisions ? De manière impulsive ou réfléchie ?

Quelles sont les valeurs qui lui tiennent à cœur ?

Comment interagit-il avec les autres ? Essaye-t-il de les convaincre ou de les séduire ?

Quel est son mode de vie ?

Qu'est-ce qu'il aime ? Qu'est-ce qu'il n'aime pas ?

Sur quel support préfère-t-il utiliser Internet ? *

Quels mots-clés auront le plus de sens pour lui ?

Quel type d'interaction sera-t-il plus susceptible d'utiliser ? (Invitation au like et au partage sur les réseaux sociaux, achat, QR code, commentaires, etc.)**

Quelles sont ses passions ?

Fait-il des activités en dehors de son travail ?

Est-il sportif ? créatif ? Quelles sont ses envies ? Aime-t-il voyager ?

Comment s'informe-t-il ?

Quels sont les 5 sites qu'il consulte le plus ?

Que publie-t-il sur les réseaux sociaux ?

Comment communique-t-il (emails, réseaux sociaux...) ?

Notes