

Créateur de **PERSONAS**

Le client idéal (ou persona), c'est celui à qui ON VEUT parler. Celui qui sera engagé et payant. En sachant QUI IL EST, on peut le comprendre et structurer les messages en conséquence pour le toucher, interagir avec lui et avoir de l'impact. Plus le message est NICHÉ et PRÉCIS, plus l'impact est grand sur les BONNES PERSONNES.

Compilez un portrait type qui pourrait représenter l'une des personnalités ciblées par votre organisation

Âge :

Sexe :

Salaire :

Budget :

Ses compétences

Son environnement social

Ses intérêts	Trois raisons pour lui de s'engager avec vous? 1. 2. 3.	Trois raisons pour lui de ne pas s'engager avec vous? 1. 2. 3.
Sa personnalité	Ses rêves	Son processus d'achat