

Comment identifier le client idéal ?



En ayant une idée précise des personnes avec lesquelles vous souhaitez travailler, vous simplifierez votre processus de sélection et n'accepterez que les projets qui vous intéressent vraiment. En répondant aux questions suivantes, vous identifierez votre client idéal, puis lui montrerez les raisons pour lesquelles vous êtes la personne à qui confier son projet.

Caractéristiques des clients

Déterminez votre marché cible pour repérer en un coup d'œil les prospects prometteurs.

Où habite votre client idéal ?

Dans quelles zones souhaitez-vous travailler ? Quelle distance êtes-vous prêt(e) à parcourir ?

Quel est l'âge de votre client idéal ?

Vous sentez-vous plus proche des jeunes propriétaires ou préférez-vous des clients plus expérimentés ?

Quelle est leur situation familiale ?

Aimez-vous travailler avec des personnes seules ? Plutôt des couples avec de jeunes enfants ? De plus grandes familles ? Déterminez aussi le nombre de décideurs qui vous convient le mieux.

Quels sont les revenus de leur foyer ?

Nous aborderons le budget des projets plus tard, mais dès à présent, réfléchissez à la fourchette de revenus que vous souhaitez cibler.

Entente et façon de travailler

Puisque vous allez collaborer étroitement, assurez-vous d'être bien en phase.

Quel est leur niveau d'implication ?

Aimez-vous les clients qui participent ou qui préfèrent ne pas intervenir ? Y a-t-il un niveau minimum (ou maximum) d'implication de vos clients pour que le projet soit une réussite ?

Sont-ils bien informés ?

Aimez-vous accompagner et faire de la pédagogie, ou préférez-vous travailler avec des clients déjà bien informés et qui savent ce qu'ils veulent ?

Vos visions doivent-elles être alignées ?

Est-ce que l'alignement entre la vision de votre client pour ce projet et la vôtre est important pour vous, ou cherchez-vous simplement à satisfaire ses exigences ? Est-ce que ses valeurs doivent correspondre aux vôtres ?

Avez-vous des préférences en matière de personnalité ?

Travaillez-vous mieux avec des personnes créatives qui prennent des risques ou avec des personnes plus conformistes ? Qu'en est-il des clients débordant d'énergie ou au contraire réservés ?

Paramètres du projet

Identifiez le travail qui vous passionne afin de pouvoir en faire davantage.

Quels sont les types de projets sur lesquels vous souhaitez vous concentrer ?
Préférez-vous vous spécialiser dans un domaine en particulier ou souhaitez-vous élargir vos horizons ?
Avez-vous des espaces favoris ou des designs de prédilection ?

Quels planning et rythme conviennent le mieux à vos projets ?
Quelle est la durée idéale d'un projet ? Préférez-vous plusieurs chantiers rapides ou quelques projets plus longs ? Y a-t-il des mois où vous ne travaillez pas ?

Quels défis aimez-vous relever ?
Vous démarquez-vous dans l'optimisation des petits espaces, le respect de l'environnement, la préservation des bâtiments historiques ou d'autres spécialités ?

Quel est votre budget idéal pour un projet ?
Compte tenu des coûts moyens de vos projets, avez-vous un budget minimum à respecter pour vous engager ?

Remarques complémentaires