

Vue d'ensemble du persona

 Modifier la palette de couleurs

Enregistrer

Télécharger



Moyen de communication préféré

Facebook, X

Outils nécessaires au quotidien

Smartphone, Ordinateur, Outil de connexion à internet

Nom

KOFFI

Intitulé de poste

Fonctionnaire

Âge

20 ans et plus

Niveau d'études

Au moins le baccalauréat

Réseaux sociaux

Responsabilités

Père ou mère de famille,

Sources d'information

Facebook, X, blogue

Pays

Côte d'Ivoire

Indicateurs de performance

Débit et stabilité de connexion

Objectifs

S'occuper de la famille / Offrir de la bonne connexion à sa famille / Être plus efficace au travail / Être bien vu par son entourage

Principaux défis

Avoir une bonne connexion internet / Accéder à un service internet moins cher.

Un modèle de buyer persona pour chaque campagne marketing et commerciale

Le générateur de persona de HubSpot fait la différence dans la manière dont vous construisez votre stratégie marketing et commerciale. Améliorez la segmentation de vos marchés grâce aux données marketing dont vous disposez. Créez un modèle de buyer persona qui met l'accent sur ce qui est unique chez votre clientèle cible. Et ce n'est pas tout. HubSpot vous propose d'aller encore plus loin. L'outil vous permet de concevoir et de contrôler une mise en page de qualité professionnelle pour représenter chaque persona. Cet outil est à votre disposition gratuitement, ce qui vous donne la possibilité de créer en ligne tous les personas dont votre stratégie a besoin.

<div></div> <div>Nom Dominique Digitale</div> <div>Intitulé de poste responsable marketing</div> <div>Âge Entre 25 et 34 ans</div> <div>Niveau d'études Licence ou diplôme équivalent</div> <div>Réseaux sociaux </div> <div>Secteur d'activité Commerce</div> <div>Taille de l'entreprise 11 à 50 salariés</div>	<div>Moyen de communication préféré</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Téléphone• E-mail• Réseaux sociaux• Face à face</div>	<div>Outils nécessaires au quotidien</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Système de gestion de contenu• Outil d'e-mailing• Outil de gestion de projet• Logiciel de reporting• CRM</div>
	<div>Responsabilités</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Gestion d'équipe• Création de contenu• Reporting mensuel• Implémentation de la stratégie</div>	<div>Indicateurs de performance</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Génération de leads• Trafic du site web</div>
	<div>Supérieur hiérarchique</div> <div>Responsable acquisition</div>	<div>Objectifs</div> <div>Augmenter le nombre de leads et la notoriété produit venant des canaux de marketing digital</div>
	<div>Sources d'information</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Formations en ligne• Articles de blog• Newsletters de son industrie• Contenu social media</div>	<div>Principaux défis</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Développement professionnel• Ressources• Gestion des changements• Changements de management</div>

Foire Aux Questions

- > User persona ou buyer persona ?
- > Comment créer un buyer persona ?
- > Pourquoi le buyer persona est-il important ?

> **Qu'est-ce qu'un générateur de persona ?**

PLUS D'OUTILS HUBSPOT

[Générateur de signature](#) [Analyse de site web](#) [Modèles de documents professionnels](#) [Générateur d'identité visuelle](#)

[Gérer les cookies](#)