

## Exercice 4.b : Client Persona - B2B

### Caractéristiques

Type d'organisation :

(Entreprise, organisme public, association sans but lucratif, etc.)

Secteur :

Taille :

Niveau de chiffre d'affaires :

Nationalité :

### Cible / client final

A qui l'entreprise s'adresse-t-elle ? Quel(s) problème(s) résout-elle ? Qui est le client final ?

### Ressources

*Humaines, financières, matérielles*

### Mission et valeurs

Finalité :

(Profit, bien public, intérêt général,...)

Mission et valeurs :

### Etendue géographique

*Local, national, européen, international*

### Processus de décision

*Qui prend les décisions clés ? Niveau de formalisme des décisions ? Qui décide d'acheter ou de ne pas acheter votre solution ?*

