

Exercice 4 : Client Persona – B2C

Caractéristiques

Nom:

Âge:

Sexe:

Niveau de revenu:

Profession:

Besoins

*Quels sont ses besoins, dans la vie, dans le travail ?
Qu'est ce qui lui manque ? Quelles sont ses difficultés ?*

Comportements

*Quelles sont ses habitudes ? Ses comportement d'achats
? Ses critères de décision ? La longueur de son cycle
d'achat ? Son niveau de loyauté ?*

Intérêts et occupations

*A quoi le client passe-t-il son temps ?
Qu'est ce qu'il regarde, lit, écoute ?*



Aspirations et objectifs

*Quels sont ses objectifs personnels, professionnels ? Qui sont
ses modèles ? Quels sont ses rêves ?*

Valeurs

*Qu'est ce qui a du sens pour lui ? Qu'est ce qui le
rend satisfait, indigné, frustré ?*