

## Exercice pratique - Trouver son positionnement

Cet exercice t'aide à définir ton positionnement. Le but est que tu sois capable d'expliquer en une phrase claire ce que tu fais, pour qui et comment.

### 1 Identifier ton public cible

Réponds à ces questions simples :

- Qui sont mes clients principaux (étudiants, familles, pros, entreprises, autres) ?
- Où sont-ils (centre-ville, quartier résidentiel, zone proche d'une fac, galerie marchande) ?
- Quels sont leurs besoins principaux (prix bas, rapidité, fiabilité, garanties, services complémentaires) ?

👉 Écris ici ton public cible :

.....

### 2 Définir ton offre principale

Liste les 3 réparations/services que tu proposes en priorité et qui répondent aux besoins de ta cible.

1. ....

2. ....

3. ....

### 3 Ton style et ton image

Comment veux-tu être perçu ? (rapide et pas cher, premium et ultra soigné, rassurant et familial, flexible à domicile, etc.)

👉 Mon style : .....

### 4 Construire ta phrase de positionnement

Formule ton positionnement en une phrase claire :

« Je suis le réparateur [style] pour [public cible] qui veut [bénéfice attendu]. »

👉 Exemple : « Je suis le réparateur rapide et fiable pour les étudiants de ma ville qui veulent un téléphone réparé dans la journée. »

👉 Ma phrase de positionnement :

.....