

Nous avons tous une perception différente du monde qui nous entoure. Notre vision personnelle a été façonnée par notre éducation, nos expériences, nos croyances, etc... Vous ne pouvez pas modifier la perception des gens ni plaire à tout le monde, c'est un fait. En revanche, il est possible d'adapter votre façon de communiquer et de créer un environnement qui colle à la perception du monde d'un groupe de personnes – votre niche.

Quelle vision du monde devez-vous représenter pour conquérir votre clientèle ?

Classez et décrivez vos clients potentiels selon leur perception du monde.



Catégorie

Perception positive de
notre produit

Perception négative de
notre produit

Perception positive des
produits concurrents

Perception négative des
produits concurrents

Attentes d'un nouveau
produit

Solutions recherchées

Reprenez les caractéristiques essentielles de votre produit que vous avez identifié dans la fiche précédente (Otaku). Puis comparez les avec les solutions recherchées de chaque groupe de clients potentiels afin d'en déduire les aspects à mettre en avant dans votre communication.



Rappelez-vous que vous ne pouvez pas plaire à tout le monde ! Utilisez les caractéristiques trouvées pour combler les attentes de votre cible !

Grâce à cet exercice, vous devriez avoir :

- ☐ Défini la perception du monde de votre future clientèle
- ☐ Identifié les solutions recherchées par cette dernière
- ☐ Défini sur quels aspects clés de votre produit vous devez communiquer

Notes personnelles :

