

# Exemples de proﬁls clients

### Présentation



**Technologies**

**Informatique Google LinkedIn Facebook Instagram**

William est un passionné d’art. Peintre, chanteur et acteur semi-professionnel, il ﬁnance ses passions en travaillant comme gérant dans un bar à Montréal.

Il ne pense pas rester toute sa vie dans cette industrie, mais il souhaite quand même se simpliﬁer la vie dans son rôle de gestionnaire.

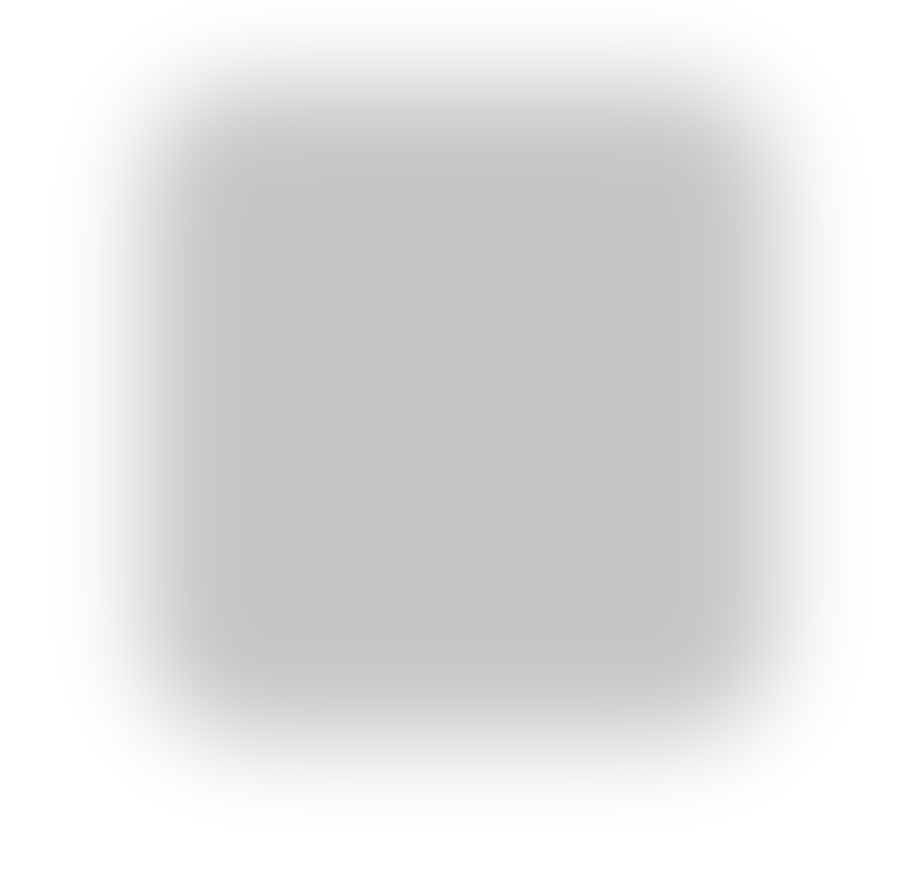
**Intérêts**

Arts

Réseaux sociaux

Qualité de vie

**William Côté**



**Motivations**

Simple d’utilisation

Apprécié des employés

Qualité du service à la clientèle

**Âge** : 29 ans

**Titre** : Gérant-barman

**Rôle** : Gestionnaire des opérations

**Scolarité** : Collégial–Arts

**Outils avant Agendrix**

**Horaires** : Excel

**Poinçon** : POS

**Communication** : Facebook

**Org** : Bar l'Arctique

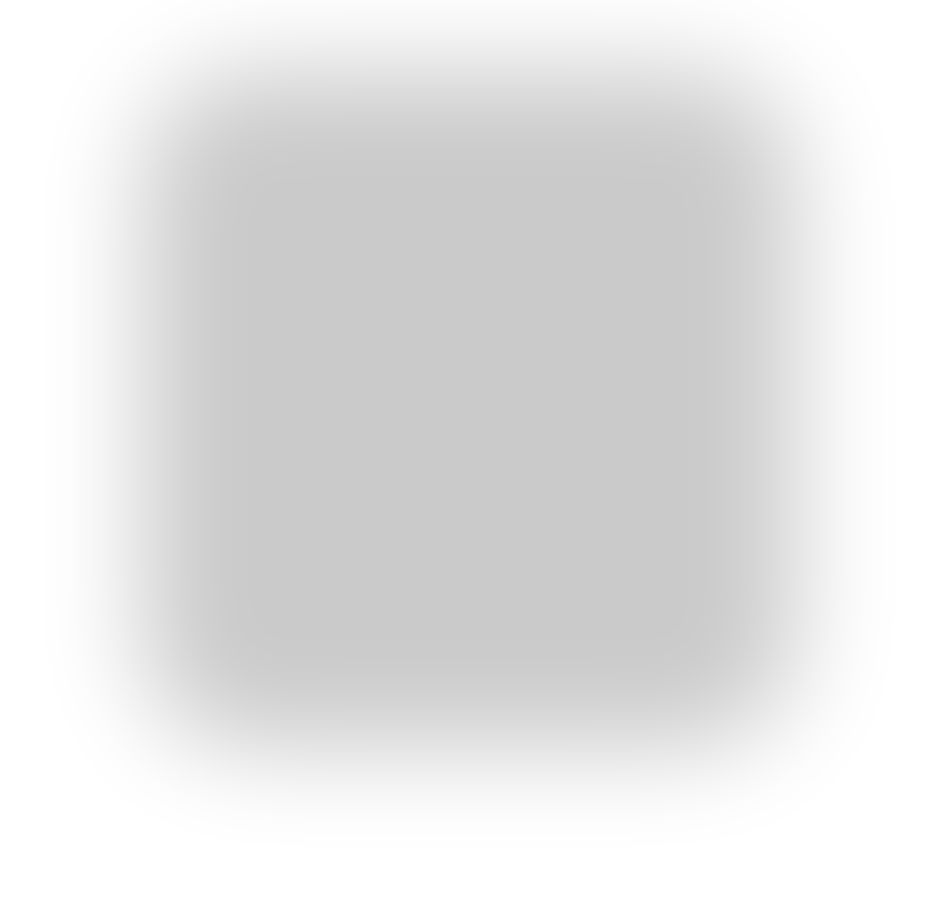
**Industrie** : Restauration

**Succursale** : 1

**Employé :** 25

**Plan utilisé** : Base

Il a adopté Agendrix après en avoir entendu parler en bien d’un ami qui travaillait dans un commerce du quartier.



## Paul Mercier

**Âge** : 41 ans

**Titre** : Pharmacien

**Rôle** : Propriétaire

**Scolarité** : Baccalauréat–Pharma

**Outils avant Agendrix**

**Horaires** : Logiciel d’un compétiteur

**Poinçon** : Logiciel d’un compétiteur

**Paie** : PayMaster

**Org** : Pharmacie de l’Aube

**Industrie** : Pharmacie

**Succursales** : 2

**Employés** : 58

**Plan utilisé** : Pro

### Présentation

Paul est un *geek* assumé. Il souhaite toujours découvrir les nouveautés technologiques et il n’a pas peur d’essayer de nouvelles choses.



**Technologies**

**Informatique Google LinkedIn Facebook Instagram**

Père de famille et administrateur de 2 pharmacies qui regroupent 58 employés, il est toujours à la recherche de meilleurs outils et processus automatisés pour simpliﬁer et accélérer sa gestion. Son temps est précieux et il accorde beaucoup d’importance à l’efﬁcacité.

**Intérêts**

Nouvelles technologies

Gadgets sportifs

Résolution de problèmes

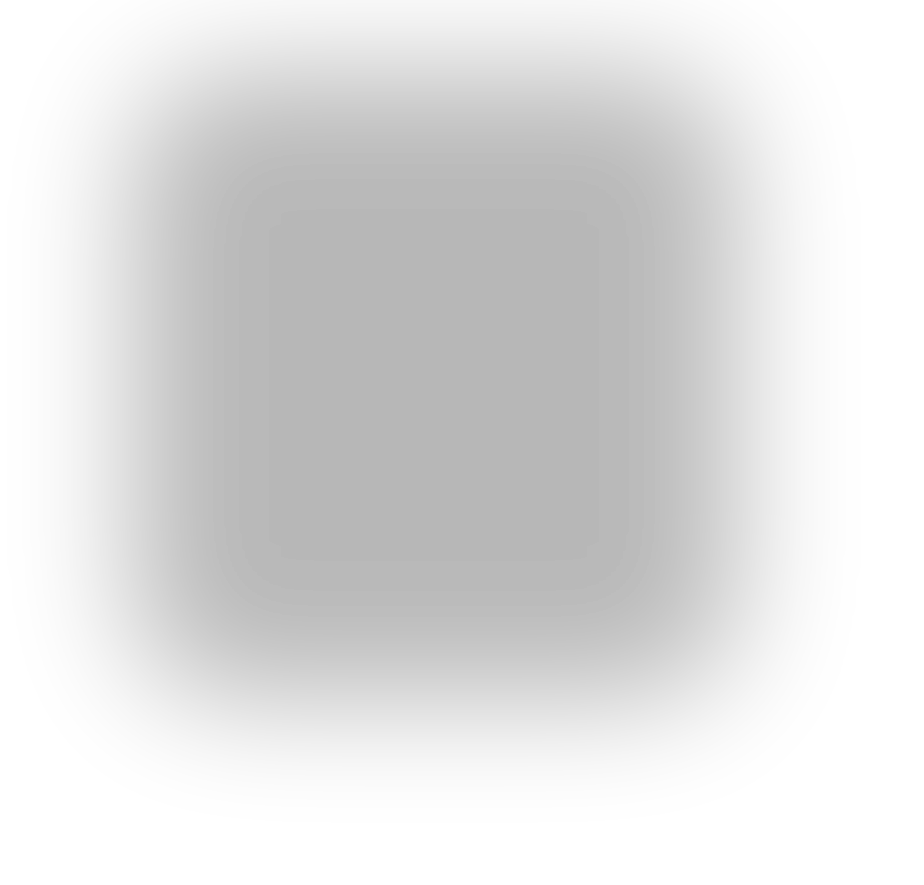
Il aime utiliser des logiciels intuitifs avec des designs épurés.

**Motivations**

Efﬁcacité / Économiser du temps

Qualité du service à la clientèle

Prix avantageux



## Lucie Bouchard

**Âge** : 42 ans

**Titre** : Coordonnatrice à la billetterie

**Rôle** : RH + opérations

**Scolarité** : Collégial

**Org** : Salle Del Arte

**Industrie** : Divertissement

**Succursales** : 2

**Employés** : 23

**Plan utilisé** : Base

### Présentation

Lucie s’occupe de l’équipe de la billetterie. Elle fait les embauches, les formations, les horaires, etc. Son équipe est majoritairement composée de jeunes étudiants avec des disponibilités qui changent constamment.



**Technologies**

**Informatique Google LinkedIn Facebook Instagram**

Tannée de perdre du temps à communiquer avec ses employés pour combler tous ses besoins et satisfaire leurs échanges de quarts manuellement, c’est une publicité Facebook qui a interpellé Lucie à tester Agendrix gratuitement.

**Intérêts**

Spectacles

Soirées entre amis

Voyages

Elle est instantanément tombée sous le charme de l’application!

**Motivations**

Améliorer la communication

Stabilité du logiciel (pas de bug)

Prix avantageux

**Outils avant Agendrix**

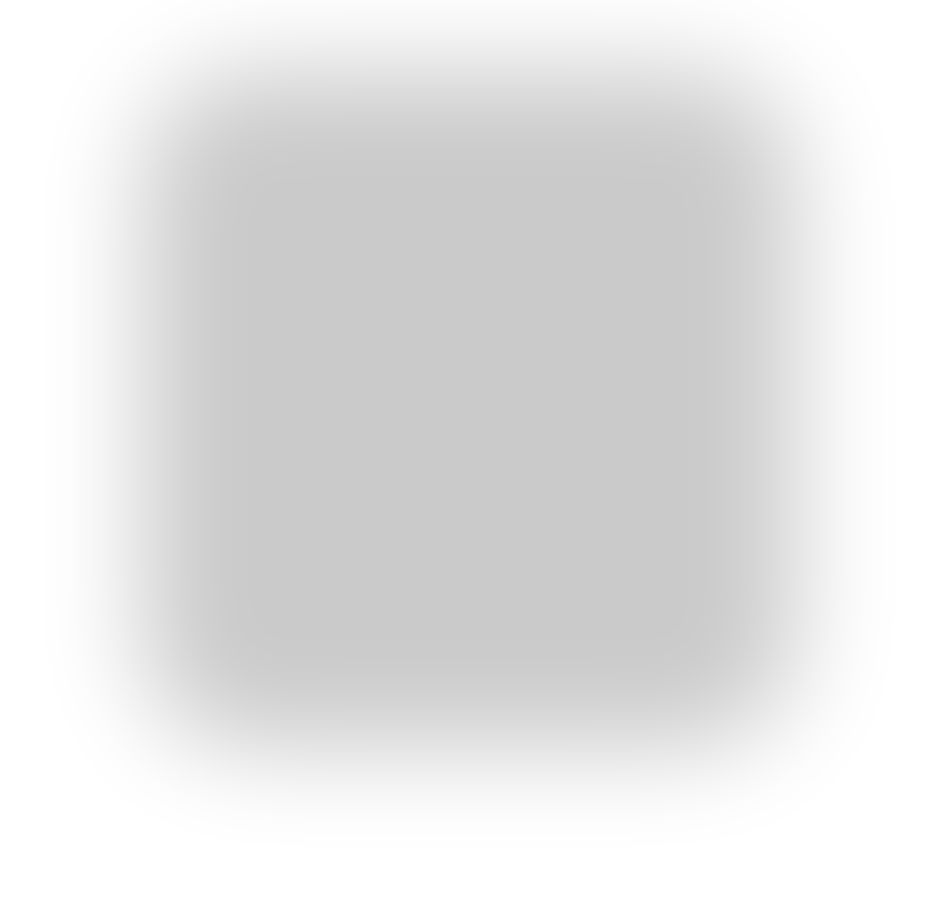
**Horaires** : Excel

**Poinçon** : Logiciel de billetterie

**Paie** : Comptable



# Modèle d’un proﬁl client



**Canaux de communication**

**Information traditionnelle**

**Réseaux sociaux**

**Recommandations de proches**

**Internet**

**Avis des internautes**

## Nom

**Âge** : X ans

**Profession** : titre de l’emploi

**Statut** : marié(e), célibataire, avec enfants, etc.

**Traits de personnalité**

Introverti/Extraverti

Réﬂéchi/Impulsif

Rationnel/Émotif

**Scolarité** : DES, DEC, Bac, etc.

**Revenu** : X-Y $

**Lieu** : ville, pays

### Présentation

La présentation est un bref paragraphe pour décrire votre client. Ajoutez des détails pertinents qui expliquent pourquoi il est intéressé par ce que vous offrez. Incluez certaines caractéristiques présentes dans son proﬁl.

Ajoutez des informations complémentaires. Expliquez les raisons qui font de lui un client idéal.

**Intérêts**

Sport, art, histoire, cinéma, etc.

Carrière, famille, amis, etc.

Voyage, politique, mode, etc.

N.B. : Ceci n’est qu’un modèle. Adaptez-le à votre propre réalité.

**Motivations**

Croissance personnelle, efﬁcacité, pression sociale, coût du produit, etc.