

# Bonus 1 : L'AVATAR DE VOTRE CLIENT IDÉAL



Cet exercice vient clôturer la partie 2 sur la recherche de votre niche. Il vous permet de totalement vous mettre dans les « baskets » de votre client idéal, celui à qui vous allez parler en priorité. Bien évidemment, vous pourrez refaire le même exercice pour d'autres niches, ayant d'autres profils et besoins. Mais pour démarrer, choisissez-en une et détaillez là comme si vous l'aviez toujours connu !

## AVATAR DE VOTRE CLIENT : PARTICULIER

Mon client idéal s'appelle \_\_\_\_\_ . Il / elle a environ \_\_\_\_\_ ans et vit \_\_\_\_\_ .

Il est célibataire / en couple / divorcé et a \_\_\_\_\_ enfants. Le matin, il part à son travail de \_\_\_\_\_ et gagne environ \_\_\_\_\_ € par mois.

Mon client idéal est un passionné de \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ .

Dès qu'il a du temps libre, il lit \_\_\_\_\_ .

Il regarde \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ à la TV / sur ordinateur / téléphone.

Ses réseaux sociaux préférés son Facebook / Twitter / Instagram / Pinterest / Youtube ou \_\_\_\_\_ .

Il suit les personnalités \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_, qui l'inspirent ou le divertissent et l'inspirent.

S'il sort, c'est pour voir / faire \_\_\_\_\_ .

Après le travail, il \_\_\_\_\_ .

S'il dépense son argent, c'est en priorité dans \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ .

Dans les mauvais moments, il / elle a peur de \_\_\_\_\_

et est stressé par \_\_\_\_\_ .

Ce qui le rend le plus triste, c'est \_\_\_\_\_ .

L'un des problèmes qu'il aimerait résoudre est \_\_\_\_\_ .

S'il n'avait pas de limites, il aimerait réaliser son rêve de \_\_\_\_\_ ,

rajouter un peu plus de \_\_\_\_\_ dans

sa vie, et enlever un peu de \_\_\_\_\_ .

S'il se projette d'ici \_\_\_\_\_ ans, il aimerait être dans cette situation :

\_\_\_\_\_ .

# Bonus 1 : L'AVATAR DE VOTRE CLIENT IDÉAL



## AVATAR DE VOTRE CLIENT : ENTREPRISE

Mon entreprise idéale évolue dans le secteur \_\_\_\_\_.

Ses produits / services phares sont \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_  
et \_\_\_\_\_.

Les bureaux se trouvent \_\_\_\_\_. Ils ont également un site Internet  
\_\_\_\_\_ et embauchent environ \_\_\_\_\_ employés.

Leur positionnement est \_\_\_\_\_  
et leur promesse client est \_\_\_\_\_.

Le profil type des clients de ces entreprises sont des hommes / femmes d'environ  
\_\_\_\_\_ ans et d'un niveau social \_\_\_\_\_. Ils sont clients de  
l'entreprise, car ils ont besoin \_\_\_\_\_.

L'objectif de l'entreprise est de \_\_\_\_\_.

Ses principales menaces sont \_\_\_\_\_  
et les problématiques qu'elle doit gérer \_\_\_\_\_.

Dans 5 ans, l'entreprise aimerait probablement \_\_\_\_\_.

Mon interlocuteur a le poste de \_\_\_\_\_ dans  
l'entreprise. Il a la responsabilité de \_\_\_\_\_

et a la main sur \_\_\_\_\_.

Ses objectifs prioritaires sont \_\_\_\_\_.

Dans les mauvais moments, il a peur de \_\_\_\_\_  
et est stressé par \_\_\_\_\_.

L'un des problèmes qu'il aimerait résoudre est \_\_\_\_\_.

S'il le pouvait, il rajouterait un peu plus de \_\_\_\_\_  
dans son travail, et enlèverait un peu de \_\_\_\_\_.

Son désir le plus cher pour l'entreprise serait de \_\_\_\_\_  
et pour lui-même, de \_\_\_\_\_.

S'il se projette d'ici \_\_\_\_\_ ans, il aimerait être dans cette situation :  
\_\_\_\_\_.