

OUTIL « QUI A BESOIN DE MOI ? »

Partie #1

Découvrons votre client idéal, la personne parfaite qui a besoin de vos services. Dans le monde d'aujourd'hui, nous n'avons pas besoin d'aller pêcher cette personne avec un filet. Au lieu de cela, nous pouvons (et devrions !) définir exactement qui nous cherchons afin l'amener directement à nous.

Posez-vous les questions suivantes pour découvrir qui a besoin de vous et de vos services !

1. Démographie

Remplissez les critères de votre client idéal.

TRANCHE D'ÂGE

ZONE GÉOGRAPHIQUE

FORMATION

GENRE

TRANCHE DE REVENU

LOISIRS

SITUATION FINANCIÈRE ACTUELLE

STATUT MARITAL

SITUATION FAMILIALE

Partie #2

2. Préoccupations, Peurs et Stress

Écrivez trois choses qui empêchent votre client idéal de dormir la nuit ?

S'il pouvait appuyer sur un bouton magique et faire disparaître ou changer quelque chose, qu'est-ce que ça serait ?

3. Rêves, Objectifs et Vision du futur

Vivez dans l'esprit de votre client idéal. Quels sont ses objectifs ? Quels sont ses rêves ? Quelle est sa vision du futur ?

4. Que devez-vous lui proposer pour qu'il obtienne des résultats ?

5. Où votre client idéal surfe-t-il en ligne ?

6. Quel est le prénom de votre client idéal ? Inventez un prénom pour le personnifier.

Partie #3

Le parcours de votre client idéal

Où se trouve votre client idéal lorsqu'il vous rencontre ? Que se passe-t-il dans sa vie ?

À quels résultats parvient-il après avoir travaillé avec vous pendant un an ? Comment sa vie a-t-elle changé ?

Quelle est votre assertion ?

Utilisez ce modèle :

"J'AIDE _____ À RÉALISER _____ SANS _____ ."

Exemple :

"J'aide les parents au foyer à créer et à lancer leur activité en ligne avec les compétences qu'ils possèdent déjà sans avoir à se soucier de suivre une formation."

Partie #1

Dernières questions à considérer

Immisciez-vous dans la tête de votre client idéal. Plus vous répondrez à ces questions, mieux vous serez en mesure de percevoir et de comprendre ses pensées.

Quels sont les goûts et les aversions de votre client idéal ? Qu'est-ce que cela dit sur lui ?

Quelle conversation votre client idéal a-t-il avec lui-même à propos de son entreprise ?

Quelles sont ses valeurs ? Qu'est-ce qui est le plus important pour lui ?

Quel type de vie mène-t-il ? Comment votre produit ou service s'intègre-t-il dans ce style de vie ?

Que regarde t-il à la télévision ? Quels magazines ou livres lit-il ?