



**Fatou Gueye**  
CEO & Fondatrice  
Digal Consulting

# **COMMENT TROUVER LES VRAIS PROBLÈMES DE VOS CLIENTS ?**

## **15 QUESTIONS POUR VOUS AIDER**



**1 mn - temps de lecture**

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**

**Votre offre de produit  
ou de service doit  
résoudre un VRAI  
problème, une RÉELLE  
frustration, un VRAI  
challenge que votre  
client cible a**



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**

**En comprenant les  
problématiques réelles de  
vos clients, vous pouvez  
ainsi bâtir une offre, une  
communication, un SAV  
qui répondent  
spécifiquement à leurs  
besoins**



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**

# Voici 15 questions à poser à votre client cible



- 1. Quel est le plus gros challenge / problème professionnel/personnel auquel vous êtes confronté?**
- 2. Quelle est la fréquence de ce challenge / problème?**
- 3. Quelles sont les frustrations que vous avez lorsque vous tentez d'accomplir (votre objectif)?**
- 4. Que changeriez-vous dans votre activité pro / vie perso?**
- 5. Qu'est-ce qui vous prend le plus de temps au quotidien et que vous souhaiteriez optimiser et réduire?**

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**



**6. Qu'est ce qui vous empêche d'atteindre vos objectifs?**

**7. Qu'est ce qui ne fonctionne pas dans la solution que vous avez actuellement pour résoudre ce problème?**

**8. Sur quoi comptez-vous dépenser du budget supplémentaire si vous en aviez?**

**9. Comment envisagez-vous le futur dans votre activité pro /vie perso?**

**10. Quelles sont les principales peurs ou problèmes auxquels sont confrontés les personnes dans votre secteur?**

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**



**11. Quels sont les obstacles principaux qui empêchent ces mêmes personnes de réussir?**

**12 . Quelles sont les choses que vous mettez le plus de temps à faire dans votre activité pro / vie perso ?**

**13. Quelles sont les tâches les plus longues et énergivores dans votre activité pro / vie perso ?**

**14. Quelles sont les principales sources de stress et d'anxiété dans votre activité pro / vie perso?**

**15. Quelles sont les principales sources de perte de productivité et/ou de temps dans votre activité pro / vie perso?**

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**



**Posez-ces 15 questions et  
partagez-nous vos résultats  
sur LinkedIn**

**Et une dernière chose:**



 **Partagez ce mémo**  
**Pour aider d'autres à trouver**  
**des nouvelles idées de Business**



**Fatou Gueye**  
CEO & Fondatrice  
Digal Consulting



suivez-moi sur  
Linkedin pour ne rien  
râter de mes  
publications

#Entrepreneuriat  
#Marketing  
#Branding



Like



Commenter



Partager



Vous aider à  
Acquérir, Connaître, Engager, Fidéliser  
Vos clients

**[contact@digalconsulting.com](mailto:contact@digalconsulting.com)**  
**[www.digalconsulting.com](http://www.digalconsulting.com)**