



Fatou Gueye
CEO & Fondatrice
Digal Consulting

COMMENT CRÉER VOTRE PROFIL CLIENT IDÉAL (ICP - IDEAL CUSTOMER PROFILE) ?



1 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**

Pour que votre stratégie de Communication, Marketing et Commerciale soit efficace, la 1ère question à laquelle vous devez répondre est la suivante :

" QUI " est votre cible ?

Un outil : le "Persona Client" vous permet d'avoir une connaissance approfondie de votre cible



Le Persona Client est une "semi-fiction" qui représente votre Client Idéal :

- son profil démographique
- ses motivations
- ses problèmes
- ses désirs

Vous pouvez avoir autant de Persona Client que de niche, industrie, fonction* que vous ciblez.

***exemple un Persona Client par fonction: Directeur Général, Directeur Financier, Directeur Commercial**



Voici comment construire votre Persona Client en 5 étapes



1 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**

FORMALISER CE QUE VOUS SAVEZ

Vous avez sans doute déjà un certain nombre d'information sur le client idéal à qui vous souhaitez vous adresser.

Démarrez par regrouper toutes vos connaissances sur votre client idéal dans un document



FAIRE DES RECHERCHES

**Internet : moteur de recherche, blogs, médias sociaux,
Base de données clients, ...**

**Identifier les données démographiques:
âge, location, profession.**

 **Mais elles ne suffisent pas...**





Voici **POURQUOI** les données démographiques ne suffisent pas :

homme, né en 1948, élevé en Angleterre, marié 2 fois,
vivant dans un chateau, riche et célèbre



- male
- born in 1948
- raised in the UK
- married twice
- lived in a castle
- rich and famous



- male
- born in 1948
- raised in the UK
- married twice
- lived in a castle
- rich and famous

Economisez des
heures de recherche
Marketing



MENER DES INTERVIEWS

Interroger votre client idéal sur ses vrais problèmes :

Qu'est-ce qui l'empêche de dormir la nuit?

Comment pouvez-vous l'aider?

➔ Essayer de comprendre ses problèmes et objectifs à la fois sur le plan personnel et professionnel



1 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**

AJUSTER VOS PERSONAS

➔ Mettez à jour votre document de départ avec l'ensemble des informations collectées lors de vos recherches et interviews.

Divisez le document en plusieurs catégories :

Profil démographique, âge, fonction,..
Problèmes
Objectifs



FINALISER VOS PERSONAS

**→ DÉTAILLER VOTRE SOLUTION
POUR CHAQUE PROBLÈME DE
VOTRE PERSONA CLIENT**

(JTBD - JOB TO BE DONE)



Exemple de Persona (1/2)

Monsieur X

Persona du Client Ideal



Profil

- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici

Challenges

- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici

Outils de Communication

- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici

Comment pouvez-vous l'aider?

- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici

Carrière

- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici

Objectifs

Objectifs Primaires/secondaires? Objectifs Personnels / Professionnels?

- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici
- Votre texte ici

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**



1 mn - temps de lecture

Exemple de Persona 2/2

Persona du Client Ideal

Monsieur X



Verbatims Clients

sur les succès, les objectifs, les challenges, etc.

-
- Votre texte ici
 - Votre texte ici
 - Votre texte ici
 - Votre texte ici

Message Marketing

Comment pouvez-vous décrire votre solution pour avoir le maximum d'impact pour votre persona?

-
- Votre texte ici
 - Votre texte ici

Elevator Pitch

Vendre votre produit à votre persona en une seule phrase

-
- Votre texte ici
 - Votre texte ici
 - Votre texte ici
 - Votre texte ici

Objections

Pourquoi n'achèteront-ils pas votre produit ?

-
- Votre texte ici
 - Votre texte ici
 - Votre texte ici

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**





**Vous avez désormais créé vos
Personas Clients et identifié les
problèmes à adresser lors de vos
campagnes de Communication
Marketing et Produit**



Créer vos Personas Clients et partagez-nous vos résultats sur LinkedIn

Et une dernière chose:



Partagez ce mémo

➔ Pour aider d'autres à construire
leur Persona Client



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**

**Besoin d'aide pour identifier
vos Personas clients ?**

**Contactez-nous :
contact@digalconsulting.com**



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

Vos Prochaines Étapes?

1. Télécharger tous nos guides gratuits:
digalconsulting1.gumroad.com

2. Travailler avec nous ? [**contact@digalconsulting.com**](mailto:contact@digalconsulting.com)

3. Suivez-nous sur LinkedIn pour ne rien rater de nos publications :
<https://www.linkedin.com/in/gueyefatou>
<https://www.linkedin.com/company/digalconsulting>