



Fatou Gueye
CEO & Fondatrice
Digal Consulting

COMMENT PROFILER VOS 4 TYPES DE CLIENTS ET LES INCITER À L'ACHAT ?



1 mn - temps de lecture

Economisez des
heures de recherche
Marketing

VOICI 4 TYPOLOGIES DE CLIENTS AUXQUELS VOUS ÊTES CONFRONTÉS LORSQUE VOUS PROPOSEZ UNE OFFRE DE SERVICES :

- 1. LE CHERCHEUR DE PRIX**
- 2. L'INDÉCIS**
- 3. LE JE-SAIS-TOUT**
- 4. LE PREMIUM**



1 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**

Voici leurs caractéristiques et les drivers de leur décision d'achat



1 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**

LE CHERCHEUR DE PRIX

Son objectif ?

**Obtenir le prix le plus bas possible.
Sa décision d'achat est uniquement drivé par le prix et
non pas par la qualité ni le service.**

**Ce type de client préfère faire 2 escales et faire 36H00 de
voyage pour économiser plutôt que prendre un vol direct
de 5h00**



L'INDÉCIS

Son objectif?

Il souhaite comparer plein d'options et alternatives avant d'acheter.

Par définition ce type de client est très indécis et cherche avant tout à être rassuré.



Le Je-Sais-Tout

Son objectif?

Essayer de montrer qu'il en sait autant que vous sur ce que vous faites afin de négocier au maximum avant d'acheter.

Voici les phrases récurrentes de ce type de client : "c'est facile", il suffit "juste de" ou "cela ne devrait pas vous prendre de temps"..



4.

Le Premium

Son objectif?

Il a un problème non résolu et sait que ce n'est qu'en dépensant de l'argent qu'il pourra faire disparaître le problème.

Ce type de client accorde une grande importance à son temps. Il dépensera plus d'argent pour racheter son temps. Ils veulent engager les meilleurs et paieront pour cela, parce qu'ils veulent être débarrassés de ce problème.



1 mn - temps de lecture

**Economisez des
heures de recherche
Marketing**

4.

Le Premium

Comment convaincre ce type de client ?

Chez Digal Consulting, nous lui posons un certain nombre de questions pour déterminer :

- 1. l'importance de ce problème pour lui et son entreprise**
- 2. l'urgence de ce problème pour lui et son entreprise**



Le Premium

Bonus TIP Digal Consulting

Nous utilisons la matrice Eisenhower pour mapper nos solutions et nous concentrons uniquement sur les solutions qui répondent aux critères Important/Urgent

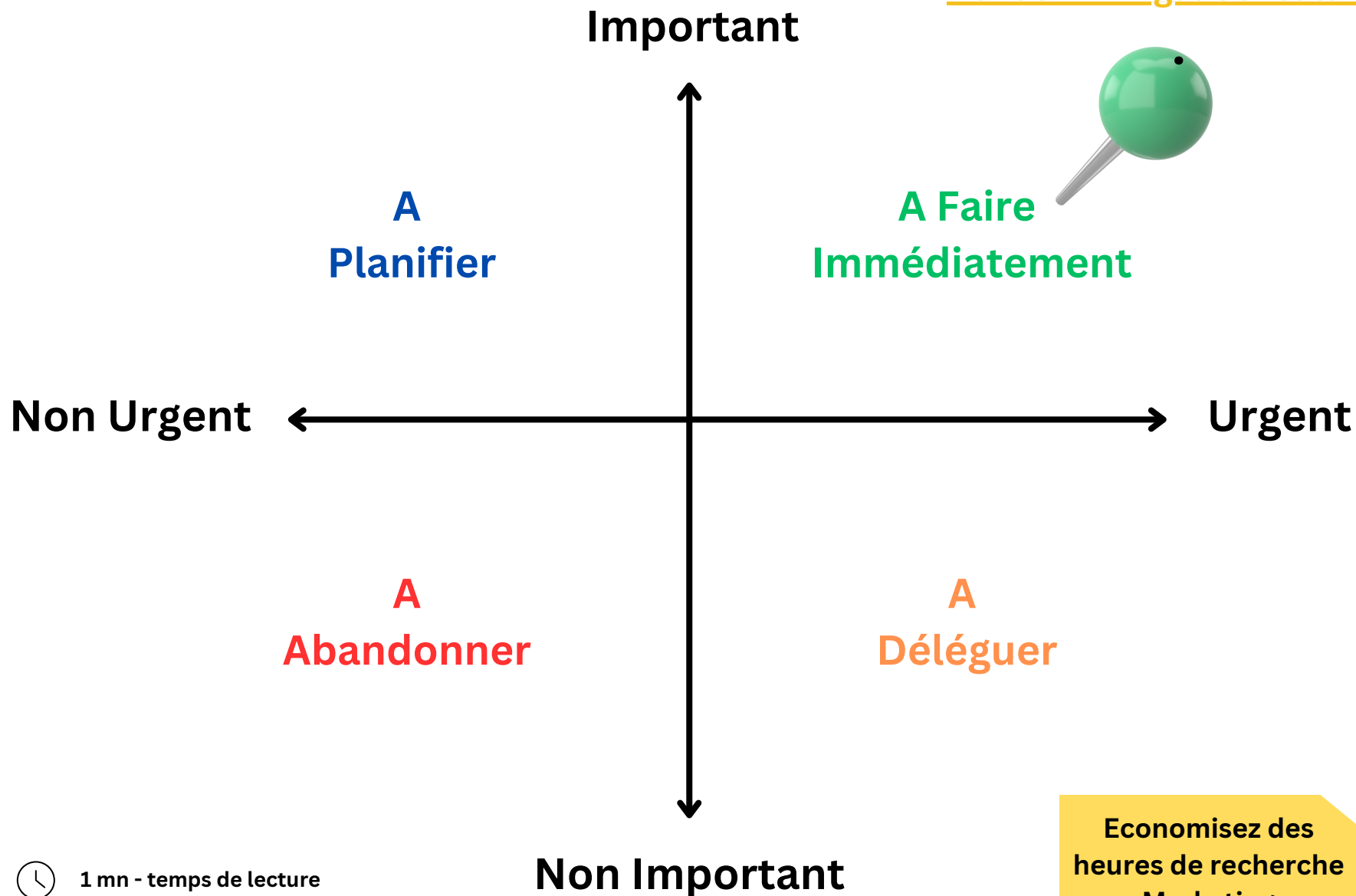
.



4.

Le Premium

Bonus TIP Digal Consulting



1 mn - temps de lecture

Economisez des
heures de recherche
Marketing



**Vous avez identifié vos 4
typologies de clients et
comment les convaincre.**

**Partagez-nous vos résultats sur
Linkedin**

Et une dernière chose :



 **Partagez ce mémo**
Pour aider d'autres à mieux
 profiler leurs clients et accélérer
 leurs ventes



Fatou Gueye
CEO & Fondatrice
Digal Consulting



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

#Entrepreneuriat
#Marketing
#Branding



Like



Commenter



Partager



Pour devenir Incontournable

contact@digalconsulting.com

www.digalconsulting.com