

Définir votre client idéal



Pourquoi définir son client idéal ?

Quelles sont les caractéristiques de votre client idéal ? À quoi ressemble-t-il, comment sonne-t-il et comment pouvez-vous le joindre ?

Quels sont ses besoins et ses désirs en termes de services qu'il veut, ou dont il a besoin de votre part. Il est important pour tout propriétaire/fondateur d'entreprise de savoir cela sur ses clients afin de pouvoir mieux les servir !

Le client idéal est le client parfait avec lequel vous rêvez de collaborer. C'est celui qui collera le mieux à votre offre et qui se chargera de parler de vous avec enthousiasme.

En définissant votre client idéal, vous pourrez mieux adapter votre communication et travailler votre image et votre offre afin qu'elles collent de façon parfaite à ce que votre client attend de vous.



Le client idéal



Caractéristiques personnelles



.....



.....



.....



.....

Age

.....

Genre

Homme - Femme

Situation géographique

.....



Le client idéal



Le client idéal

Emplacement géographique

Où se trouve essentiellement votre client idéal ?

..... %



..... %



Métier

Quel métier pratique votre client idéal ?

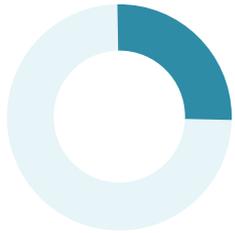
..... %



..... %



Tranches d'âge



..... %

Age: 18 - 25



..... %

Age: 26 - 35



..... %

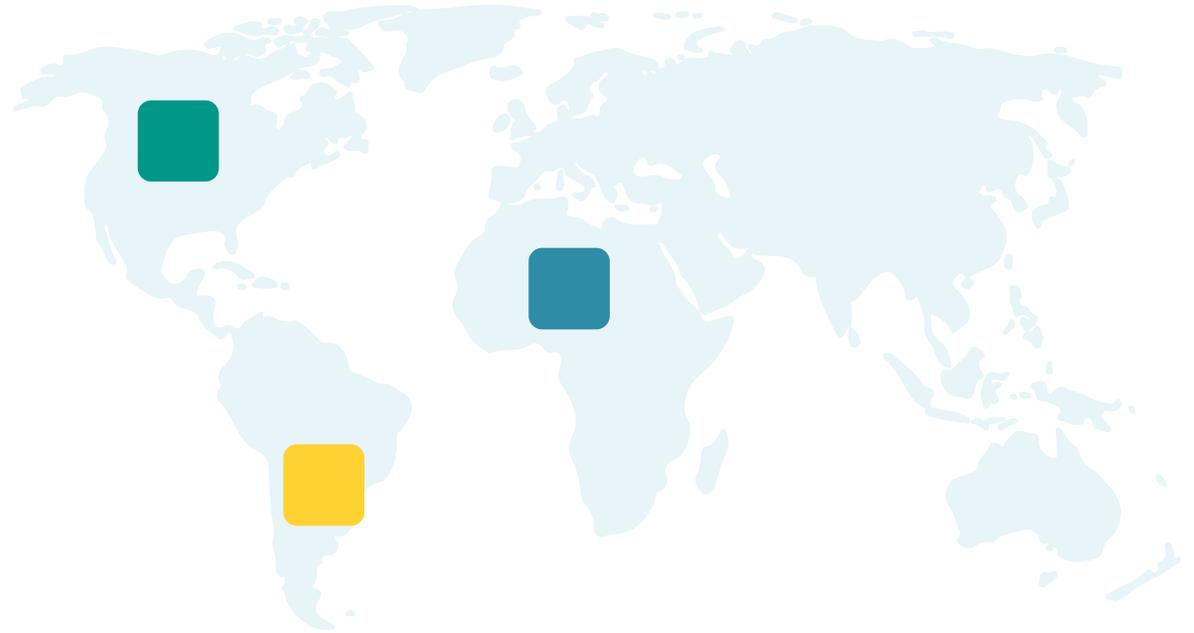
Age: 36 - 45



..... %

Age: 46 - 55

Emplacement géographique



Le client idéal

Psychographie

Personnalité

Active

Sportive

Curieuse

Lifestyle

Mange sainement

Heures de sport

Heures de repos

Intérêts

Loisirs créatifs

Type de lecture

Visite des musées



Le client idéal par tranche d'âge

	Age	Genre	Niveau de revenus	Ville ou pays	Métier
Client 01	De 18 à 25 ans	De à K€
Client 02	De 26 à 35 ans	De à K€
Client 03	De 36 à 45 ans	De à K€
Client 04	De 46 à 55 ans	De à K€
Client 05	55 ans et +	De à K€



Chiffre d'affaires réalisé avec votre client idéal



Age:

Genre:

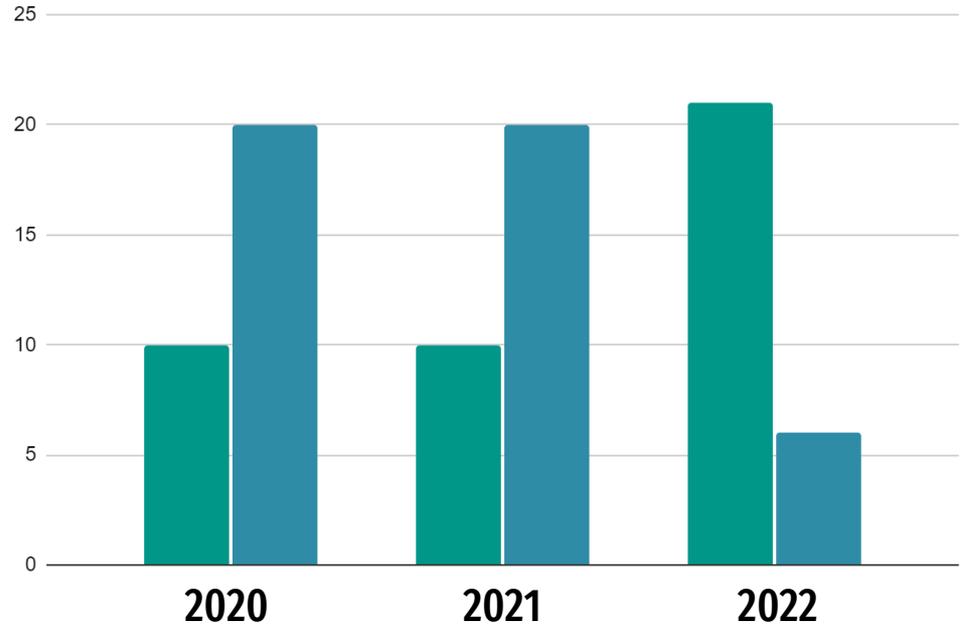
Région:

..... %

Client idéal

..... %

Autres



Le client idéal

Niveau de salaire

.....

Caractéristiques

.....

Niveau d'éducation

.....

Lifestyle

.....



Le client idéal



Age

.....

Genre

.....

Ville ou Pays

.....

Métier

.....

Loisir 01



.....

Loisir 02



.....

Loisir 03



.....

Loisir 04



.....



Répartition



..... %
Femmes: 20 - 40 ans



..... %
Hommes: 20 - 40 ans



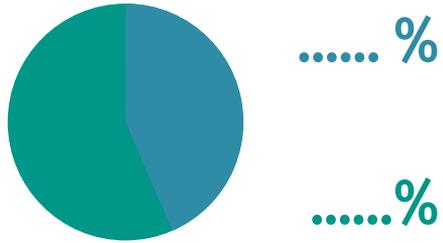
..... %
Femmes: 40 - 60 ans



..... %
Hommes: 40 - 60 ans

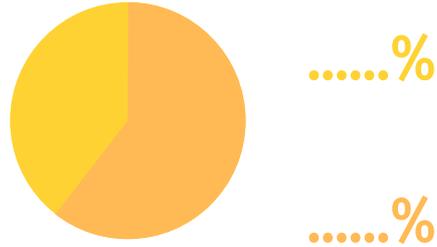
Le client idéal

Habitudes d'achat des utilisateurs



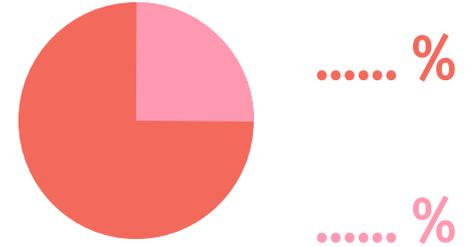
En ligne

En personne



Hebdomadaire

Mensuellement



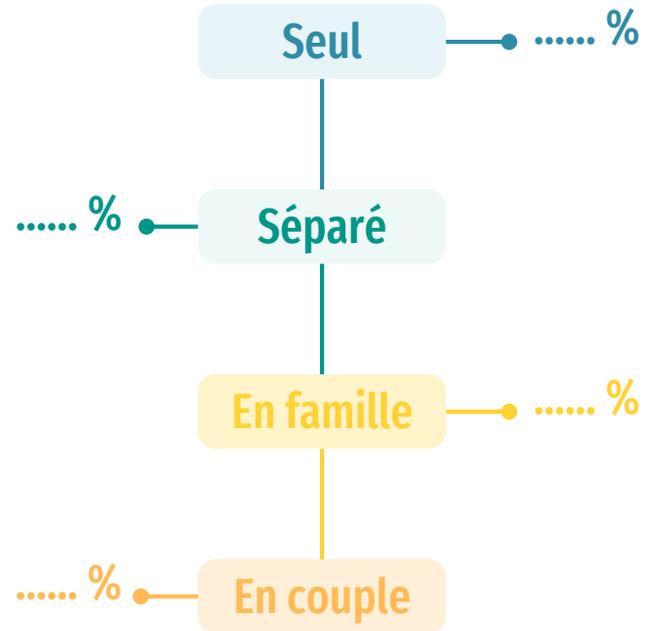
Vêtements

Loisirs



Le client idéal

Comment vit-il ?



Définissez lequel de vos clients actuels représente votre client idéal



20 – 40 ans

.....

40 – 60 ans

.....



20 – 40 ans

.....

40 – 60 ans

.....