

CLIENT IDEAL

SON HISTOIRE

Son âge, revenu, situation de famille, éducation, personnalité, style de vie, ses goûts...

SES BESOINS

Quelle est la raison qui va pousser votre client à investir dans une solution comme la vôtre ?

SES MOTIVATIONS

Résultat que l'acheteur espère obtenir après avoir acheté une solution comme la vôtre.

SES OBJECTIONS

qu'est-ce qui empêche l'acheteur d'acheter le produit ?

Ajouter la
photo
de votre client
idéal

NOM :

AGE :

F/M :

CRITÈRES DE DESISION

quels sont les critères de votre produit/service que l'acheteur évalue quand il le compare avec des solutions alternatives.

PROCESSUS D'ACHAT

quel travail l'acheteur fait-il pour évaluer les options, éliminer les concurrents et définir son choix final.