



WORK BOOK

CLIENT IDÉAL



Preamble

Votre client idéal est l'incarnation du client avec qui vous voudriez travailler tous les jours. C'est le client type qui vous fait vibrer et entrer dans votre zone d'excellence.

Dresser le portrait de votre client idéal vous permet de :

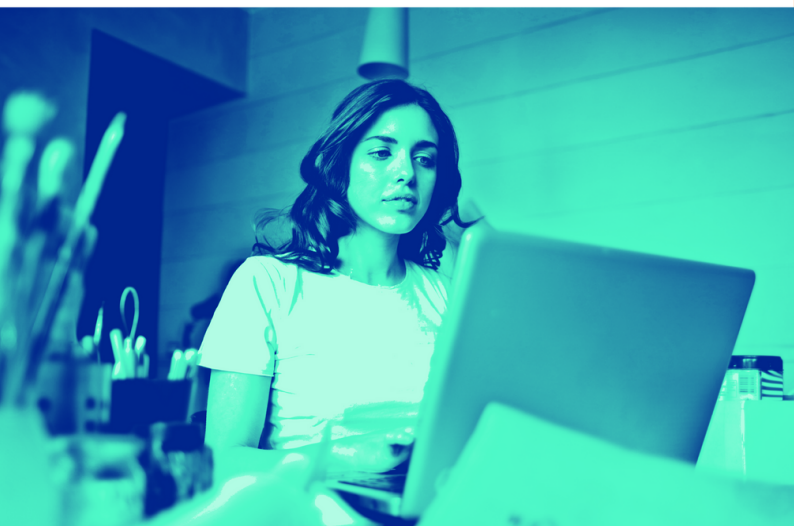
- vous adresser efficacement à lui ;
- attirer à vous des clients qui vous correspondent et vous inspirent.

Ce portrait pourra évoluer au cours du temps en fonction des orientations que vous déciderez de donner à votre business.

Nous vous invitons à vérifier qu'il est toujours aligné avec vous tous les six mois environ et à l'ajuster en cas de besoin.

Vous pouvez avoir un client idéal différent en fonction de vos offres et de vos produits.

Toutefois, nous vous recommandons de ne pas en avoir plus de deux. Au-delà, il sera difficile d'avoir une communication ciblée et impactante. Votre message risquerait d'être dilué.





Consignes

OÙ TROUVER DES INFORMATIONS ?

Définir son client idéal nécessite de l'empathie. Enfilez les baskets de votre client idéal et tout le costume qui va avec ! La difficulté de l'exercice tient au fait de tenir uniquement compte de ce que votre client idéal pense ou ressent, et non vos préjugés.

Vous savez déjà beaucoup de choses sur votre client idéal sans même vous en rendre compte. Pensez aux échanges que vous avez avec vos clients chouchous. De quoi vous parlent-ils ?

Ensuite, vous pouvez rechercher des informations sur les groupes Facebook où votre client idéal est présent ou les avis Amazon.

Les sondages et les interviews sont également de très bons moyens de savoir ce qu'il se passe dans la tête de votre client idéal.

SOMMAIRE

Workbook **CLIENT IDÉAL**

01 La carte d'identité du client idéal

02 La psychologie du client idéal

03 Le parcours du client idéal

04 La présentation du client idéal



PARTIE I

*La carte d'identité du
client idéal*

www.magnetic-story.com

PARTIE I

Nous allons retrouver ici les informations socio-démographiques de votre client idéal.

1 Prénom

2 Age

3 Ville de résidence

4 Profession et Niveau de vie

5 Situation maritale ? Enfants ?

PARTIE I

Comment va-t-il travailler ?

Q6

Q7 Quels sont ses loisirs /centres d'intérêt ?

Quels réseaux sociaux utilise-t-il ?
A quel moment de la journée ?

Q8



PARTIE 2

*La psychologie du
client idéal*

PARTIE 2

Il est temps de vraiment rentrer dans la tête de votre client idéal pour comprendre ce qu'il ressent. C'est cette partie qui va vous aider à creuser ses besoins et ses blocages. Vous pourrez mettre ces points en avant de manière plus ou moins directe dans votre communication pour lui permettre de s'identifier à vos propos.

QUESTIONS

RÉPONSES

Quel est son principal problème actuellement ?

1

De quoi rêve-t-il même secrètement ?

2

Qu'est-ce qui l'empêche de passer à l'action ?

3

Quels sont ses blocages / peurs / croyances limitantes ?

4

PARTIE 2

QUESTIONS

RÉPONSES

Que ressent-il en
pensant à ce
problème ?

5

Que se passera-t-il
s'il ne parvient pas
à le résoudre ?

6

A-t-il déjà essayer
des solutions ?
Lesquelles ?

7

Selon lui, quelle
serait la solution
idéale ?

8

Comment se
sentira-t-il une fois
son problème
résolu ?

9



PARTIE 3

*Le parcours du
client idéal*

www.magnetic-story.com



PARTIE 4

*La présentation du
client idéal*

www.magnetic-story.com



FÉLICITATIONS !

Vous venez de dresser le portrait de votre client idéal.

Comment s'est passé cet exercice ?
Cela vous a-t-il semblé difficile ?

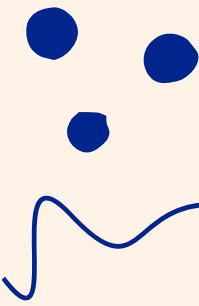
Pour finaliser l'exercice, nous vous proposons de nous envoyer par mail la présentation de votre client idéal (partie 4) à l'adresse suivante :
hello@magnetic-story.com

Nous serons ravis de vous faire part de nos retours et de pouvoir échanger avec vous.
Alors n'hésitez pas !

Magnetic Story

MAGNETIC STORY

Qui sommes-nous ?



Nous sommes un collectif de freelances, experts en marketing digital, qui concentre toutes ses compétences et ses efforts pour faire briller les entrepreneurs, afin qu'ils puissent enfin attirer à eux les clients qui leur correspondent sans avoir recours à des artifices bling-bling.

Nous vous révélons au monde et à vous-même grâce à des contenus brillants, à votre image, connectés à vos clients et à leur réalité.

Vous faire gagner en visibilité, vous positionner comme la référence dans votre domaine, faire venir à vous les clients qui vous correspondent, et les fidéliser. Voilà ce qui nous anime au quotidien !

Comment pouvons-nous vous aider ?

SUR-MESURE

FORMATION
EN LIGNE

Un projet ?

- Contactez-nous par mail : hello@magnetic-story.com
- Réservez un appel découverte.



DU CONTENU VRAI POUR LES VRAIS GENS



MAGNETIC *Story*
CONNECTER & FAIRE BRILLER

