

DÉFINIR SON PERSONA EN 5 ÉTAPES CLÉS

01.

ETABLIR DES OBJECTIFS CLAIRS

Pose-toi ces questions : quel est le produit ou le service que l'on souhaite promouvoir ? À qui est-il destiné ? Quel est le marché cible ? Quels sont les besoins de cette cible ? Comment atteindre cette cible ? Quels sont les objectifs à court et à long terme ?

ETABLIR LES QUESTIONS À POSER

02.

Il faut que tu poses toutes les questions nécessaires pour connaître parfaitement ton client cible : où il habite, son genre, sa situation, ses habitudes de consommation, ses peurs, ses objections à la vente, pourquoi voudrait-il de ton produit, qu'est-ce qui le pousse à acheter, etc.

03.

DIFFUSER LE QUESTIONNAIRE À TON PUBLIC CIBLE

Tu peux diffuser ton questionnaire dans des groupes Facebook, trouver des informations sur les forums.

ANNALYSER LES INFORMATIONS

04.

Ici, tu dois trier les informations, trouver les tendances, identifier le comportement d'achat, comprendre les motivations, et enfin créer sa fiche d'identité.

05.

METTRE À JOUR TON PERSONA

Tu dois refléter les changements dans les comportements, les attentes, et les besoins de ton public cible.

