

# Guide

## « Pourquoi Définir Votre Client Idéal ? »



# Qui est Votre Client Idéal ?

Comme Coach Vie Professionnelle, beaucoup de mes clients sont Entrepreneur(e)s, ont une activité en tant qu'indépendant ; d'autres travaillent sur un projet de création.

J'aime travailler avec ces personnes ; enthousiasme, persévérance, créativité, leurs qualités professionnelles et humaines rendent mon métier passionnant, et toujours renouvelé.

***Les aider à avancer vers la réussite m'a permis de comprendre pourquoi certaines méthodes fonctionnent... et d'autres, non.***

C'est ce que je veux partager avec vous dans ce guide, pour que vous aussi intégriez le « client idéal », dans votre stratégie.

## **Vous reconnaissez-vous ?**

Vous êtes Entrepreneur(e)  
Vous exercez une Activité Indépendante  
Vous avez un projet

Vous avez des idées, du talent, et de l'enthousiasme : vous allez aider beaucoup de gens, dont la vie va s'améliorer grâce à vous

Il y a tellement de clients potentiels, que le succès va être au rendez-vous.  
Vous proposez tellement de prestations et/ou produits « top » que presque tout le monde est un client potentiel.

Quelque mois après, vous êtes au point, votre site parle en détail de toutes les caractéristiques de vos produits ou services, et ils sont nombreux ... mais peu de visiteurs, encore moins de clients.

## **C'est, en général à ce moment là que vous vous demandez « Pourquoi ? »**

Votre produit, votre service peut concerner des hommes, des femmes, de tranches d'âges très variés, aux professions et activités diversifiées.

Pourquoi, alors que tout le monde peut être intéressé, en fin de compte personne (ou trop peu de personnes) ne décide de commander ?

### **Exemples**

***J'ai une gamme complète de produits écologiques pour la maison, la personne, soins corporels, capillaires***

***Je suis artiste et je crée des œuvres qui plaisent beaucoup***

***Je propose des techniques bien-être pour éviter le stress, le mal de dos, vivre en harmonie***

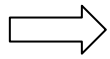
...

## **Il ne suffit pas d'avoir un site : contenu et stratégie**

### **Contenu**

#### **Quelques questions à se poser sur votre site**

- ce que vous proposez est-il compréhensible par tout le monde ?
- les photos sont-elles originales et de qualité professionnelle ?
- y a-t-il des termes « techniques » qui parlent aux gens de votre profession... et à eux seulement ...
- parlez-vous de « vous » (votre formation en détails, votre expérience, votre large domaine de compétences ...) au lieu de parler à vos clients potentiels d'EUX, de LEUR PROBLEME et de la SOLUTION que vous pouvez y apporter ?
- vos visiteurs peuvent-ils acheter « en 1 clic » à partir de votre site ?



**Demandez-donc à des personnes de votre réseau d'aller voir votre site, et de vous faire un retour sur ces différents points .**

#### ***Par exemple***

Qu'avez-vous compris de mes prestations/produits ?

Quels sont les 3 qui vous intéressent le plus ?

Quelles solutions apporteraient-ils à vos problèmes ?

Avez-vous eu envie de les acheter « en 1 clic » ?

Qu'est-ce qui aurait pu vous en donner envie ?

***Vous aurez quelques réponses « de base » qui vont vous permettre d'aller plus loin, pour connaître ce qui va attirer ce type de clients.***

## Stratégie

### Choisir, hiérarchiser, prioriser

**Choisir** les prestations/produits les plus importants pour le développement de votre activité, à ce jour

**Hiérarchiser** les 3 primordiales pour le développement de votre chiffre d'affaires

**Prioriser** vos actions de communications, en commençant par le N°1, en 4 étapes

- ④ Quelle est la solution qu'apporte votre prestation/produit N°1 ?
- ④ A qui s'adresse t-elle prioritairement ? C'est-à-dire à 70% de vos clients potentiels ; c'est à eux que vous allez vous adresser.
- ④ Comment expriment-ils leur Besoin/Problème ? (allez voir sur les forums dont c'est le centre d'intérêt, écoutez-ce que vous disent vos clients actuels, posez des questions)
- ④ Travaillez sur LA phrase, qui va attirer leur attention ... et votre stratégie pour les faire venir sur votre site, recueillir leur adresse mail, établir une relation régulière avec eux.

## Revenons aux Exemples évoqués tout à l'heure... Quelques Possibilités ...

***J'ai une gamme complète de produits écologiques pour la maison, la personne, soins corporels, capillaires***

**Choisir :** produit pour nettoyer le sol, produit pour les vitres, crème visage hydratante, soin corporel, shampoing doux

**Hiérarchiser :** produit pour nettoyer le sol, crème visage hydratante, shampoing doux

**Prioriser :** N°1 crème visage hydratante - 4 étapes

- ④ Quelle est la solution qu'apporte votre prestation/produit N°1 ?  
*Peau hydratée, plus souple, plus jeune, moins de ridules, pénètre rapidement, bonne base de maquillage*
- ④ A qui s'adresse t-elle prioritairement ? C'est-à-dire à 70% de vos clients potentiels ; c'est à eux que vous allez vous adresser.  
*Aux femmes ! Plus précisément encore, aux femmes de 20 à 40 ans (il s'agit d'une crème hydratante, pas d'une crème spécifique anti-rides)*
- ④ Comment expriment-ils leur Besoin/Problème ? (allez voir sur les forums dont c'est le centre d'intérêt, écoutez-ce que vous disent vos clients actuels, posez des questions)  
*Après recueil des informations, les jeunes femmes attendent surtout de ce type de produit rapidité d'application, ne graisse pas, odeur agréable, bon rapport qualité/prix*
- ④ Travaillez sur LA phrase, qui va attirer leur attention ... et votre stratégie pour les faire venir sur votre site, recueillir leur adresse mail, établir une relation régulière avec eux.  
*Prête à me maquiller en 30 secondes  
Ma peau au top pour moins de 50 cents par jour  
Sentir la mandarine le matin*  
...

## ***Je suis artiste et je crée des œuvres qui plaisent beaucoup***

La grande difficulté que rencontre un artiste : la dualité entre les moments de création pure et la nécessité de vendre ses œuvres, pour vivre de son art. Ce n'est pas parce que l'on diffuse une œuvre d'art, qu'il n'y a pas besoin de stratégie ! Internet peut faciliter les choses, si l'on sait exactement quoi faire...

**Choisir** : vendre des pièces uniques à des collectionneurs internationaux, ou à des collectionneurs français, des œuvres destinées à la décoration haut de gamme, des œuvres destinées à la décoration pour le grand public, des œuvres sur commande pour des organisations

**Hiérarchiser** : vendre des pièces uniques à des collectionneurs internationaux, des œuvres destinées à la décoration haut de gamme, des œuvres sur commande pour des organisations

**Prioriser** : Vendre des œuvres destinées à la décoration haut de gamme - 4 étapes

- ④ Quelle est la solution qu'apporte votre prestation/produit N°1 ?  
*Un Home qui révèle une personnalité cultivée, découvreuse de talent, sensible à l'art contemporain ; une décoration qui prend de la valeur avec le temps*
- ④ A qui s'adresse t-elle prioritairement ? C'est-à-dire à 70% de vos clients potentiels ; c'est à eux que vous allez vous adresser.  
*A des personnes qui disposent d'un revenu suffisant pour avoir un budget décoration conséquent ; à celles qui vont passer par un(e) décorateur(e) d'intérieur pour créer leur univers ; qui lisent des revues décoration haut de gamme.*
- ④ Comment expriment-ils leur Besoin/Problème ? (allez voir sur les forums dont c'est le centre d'intérêt, écoutez-ce que vous disent vos clients actuels, posez des questions)  
*Dans ce cas, les informations sont à trouver dans des interviews de personnalités dans les revues concernées, des rendez-vous avec des décorateurs et/ou architectes d'intérieurs, des journalistes spécialisés*
- ④ Travaillez sur LA phrase, qui va attirer leur attention ... et votre stratégie pour les faire venir sur votre site, recueillir leur adresse mail, établir une relation régulière avec eux.  
*Un Home raffiné  
Découvrir un(e) Artiste  
Investir dans l'Art  
...*

***Je propose des techniques bien-être pour éviter le stress, le mal de dos, vivre en harmonie***

**Choisir** : retrouver le sommeil, dire non au mal de dos, arrêter de fumer, préparer une compétition, récupérer son énergie

**Hiérarchiser** : retrouver le sommeil, préparer une compétition, arrêter de fumer

**Prioriser** : Retrouver le Sommeil - 4 étapes

- ④ Quelle est la solution qu'apporte votre prestation/produit N°1 ?  
*Restaurer l'harmonie énergétique, pour dormir mieux et dire non aux insomnies*
  
- ④ A qui s'adresse t-elle prioritairement ? C'est-à-dire à 70% de vos clients potentiels ; c'est à eux que vous allez vous adresser.  
*Aux femmes ! Plus précisément encore, aux femmes de 30 à 60 ans, constamment sur l'adrénaline entre vie professionnelle, vie familiale, enfants, et... trop peu de temps pour elles*
  
- ④ Comment expriment-ils leur Besoin/Problème ? (allez voir sur les forums dont c'est le centre d'intérêt, écoutez-ce que vous disent vos clients actuels, posez des questions)  
*Elles voudraient se réveiller le matin reposées, pleines d'énergie pour aborder avec plaisir une nouvelle journée*
  
- ④ Travaillez sur LA phrase, qui va attirer leur attention ... et votre stratégie pour les faire venir sur votre site, recueillir leur adresse mail, établir une relation régulière avec eux.  
*Chic ! Une nouvelle journée !  
Se coucher et dormir sereinement  
Adieu Insomnies !*  
...

## **Mon Client Idéal ?**

En résumé, mon Client Idéal, c'est

Celui à qui je vais apporter une SOLUTION à son PROBLEME personnel

Celui que j'ai identifié clairement, dont je connais les attentes, dont je parle le langage

Celui à qui je parle de LUI, pas de moi

***Celui qui va se dire en vous lisant « C'est précisément ce que je recherche, j'achète ! »***