

# Fiche persona

Donnez vie à votre cible ! Prenez 20 min pour imaginer votre persona et présentez ensuite le fruit de votre réflexion.



Genre



Nom

.....

Âge

.....

Profession

.....

Situation personnelle

.....

Situation professionnelle

.....

Sources d'information

Autre : .....

Presse professionnelle  Réseaux sociaux  Réseaux professionnels  Salons  Webinars  Internet

Attitude

.....

Besoins

.....

Désirs

.....

Craintes/freins

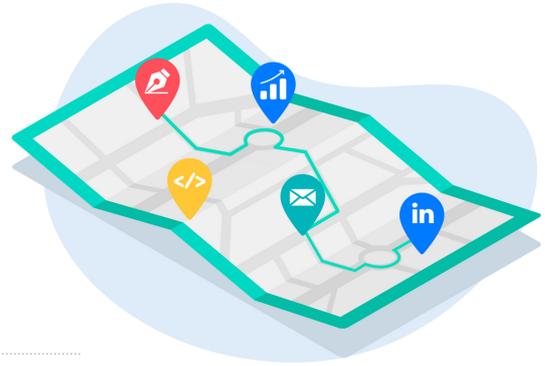
.....

Réseaux sociaux



# Buyer's journey

Imaginez le parcours d'achat de votre cible ! Prenez 20 min pour imaginer le cheminement de pensée de votre persona et présentez ensuite le fruit de votre réflexion.



**Nom du persona** .....

**Profession** .....

1

## Phase de découverte

Le client prend conscience de sa problématique ou de son besoin

Ex : Que pourrais-je manger pour combler ma faim ?

### Questionnements

2

## Phase de considération

Le client envisage les solutions existantes pour répondre à son besoin

Ex : Y a-t-il une boulangerie près de moi ? De quoi ai-je envie ?

### Questionnements

3

## Phase de décision

Le client se pose les dernières questions avant de faire son choix

Ex : Mieux vaut-il prendre un croissant ou un éclair ?

### Questionnements