

La carte d'empathie de votre client idéal.

Il est vraiment important de comprendre que tout ce que vous allez mettre sur cette carte va vous permettre par la suite :

- **de savoir où trouver et contacter votre client**
- **savoir comment lui parler et de quoi**
- **trouver le thème de vos offres**
- **savoir comment vous différencier de tout ceux qui sont sur votre thématique**
- **de choisir de quoi vous allez lui parler (en articles, conférence, atelier).**

Je vous conseille la technique du bon **vieux tableau** que vous accrochez à côté de votre bureau et que vous faites vivre au fur et à mesure des infos et des idées qui vous viennent chaque jour au sujet de votre client idéal.

Une carte d'empathie est **du point de vue de votre CLIENT** et non pas du vôtre ! Donc vous noterez les infos en fonction de **SES PERPECTIVES**, de **SA VISION** du monde, de **SES EMOTIONS**, de **SES CROYANCES**.

Vous ne devez pas *filtrer ou décoder avec ce que vous pensez*, sinon vous érronez les informations que votre client vous donne : vous devez absolument laisser votre Ego de côté !

Il s'agit vraiment de **rentrer dans leur tête**, et d'aller bien plus loin que sur une simple description démographique. Parce que c'est dans **le comportement, l'attitude, les faits et gestes de votre client** que se trouvent vos offres et les solutions que vous allez pouvoir apporter.

Cette carte d'empathie doit vous aider à **synthétiser au même endroit** toutes les informations et observations que vous allez collecter sur votre client idéal. Et ce n'est absolument pas un superflux, non ! Cela va vous aider à comprendre pourquoi ils achètent qqchse plutôt qu'une autre, ce qu'ils cherchent à ressentir pour solutionner leurs problèmes ...etc

Alors réjouissez-vous de faire cette enquête et de rassembler vos indices !

Ce qu'ils voient	Ce qu'ils entendent	Ce qu'ils pensent et ressentent	Ce qu'ils disent et font
<p><u>Décrivez ce qu'il voit dans son environnement habituel</u></p> <p>:</p> <p>Avec qui vit-il ? Où il vit ? Ses amis, ses connaissances ? Combien gagne-t-il par mois ? Que lit-il ? Quelles offres lui sont proposées ? Comment est-il sollicité ?</p>	<p><u>Décrivez les discours qu'il entend, ce que lui disent les autres :</u></p> <p>Dans son milieu professionnel ? Ses amis ? Ses collègues ? Le conjoint ?</p> <p><u>Qui l'influence vraiment et pourquoi ?</u></p>	<p><u>Qu'est-ce qui est vraiment important pour lui (même s'il ne le dit pas ouvertement)</u></p> <p>Ses émotions : qu'est-ce qui l'émeut ? L'émerveille ? Le met mal à l'aise ?</p> <p>Ses rêves , ses aspirations: quelles sont-elles ?</p> <p>Son esprit : que se dit-il dans sa tête ?</p> <p>En quoi croit-il ?</p>	<p>Quelle est son attitude ? Son caractère ? Que raconte-il ? Que dit-il aux autres ?</p> <p>Que fait-il de ces journées? De ses week-ends ? De son temps libre ? Ses hobbies ? Ses loisirs ? Qu'achètent-ils ?</p> <p>Quelles sont ses passions?</p>

Carte d'empathie de mon client idéal :

Ce qu'il voit	Ce qu'il entend	Ce qu'il pense & ressent	Ce qu'il dit & fait