

Ciblage et problèmes de votre client chouchou

1- Listez les problèmes de votre client idéal

Les 15 problèmes de votre client	Les 4 problèmes prioritaires
	<p>1-</p> <p>2-</p> <p>3-</p> <p>4-</p>

Problèmes de votre client chouchou

1- Listez ce que raconte votre client : comment parle-t-il de ses problèmes ?

Prenez les mots de ce que votre client dit et non les vôtres, et listez les phrases ci-dessous

« J'arrive pas à savoir ce que je veux »

« J'en ai marre de toujours partir seule en vacances »

« Je ne sais pas comment trouver des clients »

Formulez votre client et votre niche

Mon client idéal est (nommer votre client) -----

qui lutte contre, a un problème de (problème majeur précis) -----

et veut réussir à (solution qu'il veut) -----

en apprenant comment (ce qu'il a besoin d'apprendre)-----

de manière à pouvoir (les bénéfices recherchés)-----

sans avoir à (ce qu'il ne veut absolument pas)-----