

En marketing, un persona est une personne fictive pour représenter un profil type de clients. Il est défini par un ensemble de caractéristiques.

Pour cibler vos clients PCDN les plus importants ou absents de vos projets et réunions, réaliser 3 à 4 persona.

|  |
| --- |
| **Prénom du persona** |

|  |
| --- |
| Dessin ou photo du persona |
|
|
|
|
|

|  |
| --- |
| **Personnalité** |
| Intraverti  | Extraverti |
| Analyste  | Créatif |
| Passif  | Actif |
| Isolé  | Social |

|  |
| --- |
| **Ses caractéristiques**  |
| Age :  |   |
| Travail :  |   |
| Situation familiale :  |   |
| Sexe :  |   |
| Domicile :  |   |

|  |
| --- |
| **Communication utilisée** |
| Réseaux sociaux |
| Smartphone |
| Téléphone - sms |
| Email |

|  |
| --- |
| **Bibliographie** |
|  |
|
|

|  |
| --- |
| **Ses freins et réticences** |
|   |
|
|
|
|

|  |
| --- |
| **Ses motivations, attentes,** **besoins, rêves, manques…** |
|   |
|
|
|
|

|  |
| --- |
| **Argumentaire qui séduira** **ce persona** |
|   |
|
|