Exemple : Sophie

Un persona fictif, pour voir à quoi ressemble une fiche bien remplie.

Méthode 3S®



PRÉNOM	ÂGE	LIEU
Sophie	38 ans	Bordeaux
ACTIVITÉ / POSTE	**B2B OU B2C**	**TAILLE / SITUATION**
Coach indépendante	B2C	Seule, 3 ans d'activité

MESSAGE CLÉ : LA PHRASE QUI LUI PARLE

« Des rendez-vous qualifiés sans passer ses journées sur les réseaux sociaux. »

1 Objectifs

- Remplir son agenda avec 8 à 10 clients réguliers
- Obtenir des rendez-vous qualifiés sans prospecter chaque jour
- Passer moins de 2 h par jour sur les réseaux
- Lancer un programme en groupe d'ici un an

2 Difficultés

- Publie beaucoup mais reçoit peu de demandes
- Ne sait pas quoi automatiser, ni par où commencer
- Revenus irréguliers d'un mois à l'autre
- Se sent seule face aux choix marketing

3 Freins et objections

- Peur de payer un outil de plus sans l'utiliser
- Méfiance envers les méthodes « clé en main »
- Peu de temps pour se former

4 Critères de décision

- Méthode simple et concrète
- Résultats visibles en quelques semaines
- Avis d'autres coachs
- Paiement en plusieurs fois

5 Sources d'information

- Instagram et LinkedIn
- Podcasts d'entrepreneuriat
- Groupes de coachs en ligne
- Newsletters d'expertes qu'elle suit

6 Canaux préférés

- Messages privés Instagram
- Email pour les informations pratiques
- Visio pour décider

Exemple fictif. Votre propre persona doit être enrichi et vérifié à partir des échanges avec vos clients.

Ma fiche persona

Le portrait de votre client idéal, à remplir à partir de vrais échanges avec vos clients.
Tapez vos réponses dans les cases, puis enregistrez le PDF pour les garder.

Méthode 3S®

INITIALE

+ Ajouter une photo
avec Adobe Acrobat Reader

PRÉNOM

ÂGE

LIEU

ACTIVITÉ / POSTE

B2B OU B2C

TAILLE / SITUATION

MESSAGE CLÉ : LA PHRASE QUI LUI PARLE

« »

1 Objectifs

Ce qu'il ou elle veut obtenir, de façon concrète.

2 Difficultés

Ce qui bloque aujourd'hui, avec ses mots à lui ou à elle.

3 Freins et objections

Ce qui pourrait l'empêcher d'acheter.

4 Critères de décision

Ce qui le ou la fera dire oui.

5 Sources d'information

Où il ou elle s'informe : réseaux, podcasts, groupes...

6 Canaux préférés

Comment le ou la contacter : messages, email, visio...