|  |  |
| --- | --- |
|  | 🏁 GET STARTED [▶️ lien vers la série complète](https://www.youtube.com/watch?v=X7BEbRuZD6U11) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| D'abord, [regardez la vidéo](https://youtu.be/nQmzNcluQVc) 🔻   |  | | --- | |  |   🎯 Objectifs de cette activité : | *Mon activité*  **Mes segments de clientèle**  [⏳](https://emojipedia.org/hourglass-not-done/) **Cette activité prendra environ heures2 pour les parties 1-2  et 3 heures pour la partie3 .**  **💬🗨️ Format :** Cette activité peut être réalisée de différentes manières :   * **Avec un mentor, un coach ou un ami** ⭐recommandé * **Par vous-même** * **En groupe :** chacun d'entre vous le fait, partage et donne son avis. |

|  |  |
| --- | --- |
| * Penser comme un client * Pour définir et connaître votre  segment de clientèle * Pour **comprendre** les  **attentes** de vos clients | * Identifier les tendances actuelles  et futures tendances des clients * Pour interagir avec les experts et les clients  afin que vous puissiez prendre des mesures et améliorer  votre produit/service en conséquence |
| ⁉️ Comment réaliser l'activité (✅ cocher les cases lorsque vous avez réalisé chaque étape). | |
| **1️⃣** Décidez si vous voulez  faire cette activité seul(e)  avec un soutien individuel ou en groupe.  2️⃣ Regardez [**la vidéo**](https://youtu.be/nQmzNcluQVc) de cette activité.  3️⃣ Réfléchissez un instant : **Quels conseils utiles Nejat a partagé dans la vidéo pour vous aider à comprendre et cibler vos clients ?**  4️⃣ **Lisez, recherchez, réfléchissez** et remplissez chaque partie du modèle d'activité.  **5️⃣ La première partie** vous fera réaliser  que **nous sommes tous des clients**.  Comparez votre expérience en tant que client avec votre propre produit ou service. | **6️⃣** Vous allez **identifier** votre **segment de clientèle**  dans la **partie 2.** Vous en saurez également plus sur  eux en créant votre client idéal.  **7️⃣** Complétez la **partie 3 pour réfléchir aux  les tendances de votre clientèle.** Vous allez comparer votre produit/service à celui de vos concurrents et identifier  quelles sont les **meilleures pratiques. Faites le tour de votre ville** et découvrez quelles sont les **nouvelles tendances dans votre secteur d'activité.**  **8️⃣** Il est maintenant temps d'**interagir avec des experts et des clients potentiels. Dans la partie 4,** prenez le temps de discuter avec eux et recherchez des **retours constructifs et des informations** que vous pourrez appliquer à votre propre entreprise. |

# 

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 Nous sommes tous des consommateurs, nous sommes tous des clients 🛍️ | | |
| **Quel a été votre dernier  achat important ?   (produit ou service)** | Mon dernier gros achat était... ✍️ | |
| **🤔 Qu'est-ce qui vous a motivé  à acheter ceci ?** | J'ai acheté cet article parce que... ✍️ | |
| **Qu'est-ce que vous appréciez le plus  le plus dans cet achat ?** | **Sélectionnez-en plusieurs si nécessaire :**  Prix / rapport qualité-prix  Qualité  Commodité  Service clientèle | Vitesse  Marque  Innovation  Histoire  Autre : ... ✍️ |
| **Qu'est-ce que vous avez aimé 👍 et n'avez pas aimé?** (par exemple, les informations, le paiement,  livraison, vendeur, etc.) | Ce que j'aime quand j'achète cet article est... ✍️  Ce que je n'ai pas aimé en achetant cet article est... ✍️ | |
| **Comment était le  service client ? 🙋♀️** | Le service client était ... ✍️ | |
| Excellent  Bien | Moyenne  Bad |
| Décrivez le service client que vous avez reçu ...✍️ | |
| **Achèteriez-vous à  nouveau auprès de  cette entreprise ? 🏷️** | OUI, parce que... ✍️  NON, parce que... ✍️ | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2 Connaissez vos clients 🙋♀️ 🙋♂️ | | |
| Tout d'abord, **décrivez** le **produit  ou service que vous voulez vendre** 🏬 | Le produit, ou service, que je veux vendre est...... | |
| Quel **type de client serait intéressé par** votre produit/service ? 🔎 **💆** | | |
| **Informations personnelles 🏷** | **Ils achèteraient mon produit / service 🤷 parce que...** | **Comment votre produit / service  aide-t-il vos clients ? 💡** |
| **Âge : ...**  **Lieu où ils vivent : ...**  **Profession : ...**  **Hobby : ...**  **Situation économique : ...**  **Le contexte...**  **Autres : ...** | Ils l'achèteraient parce que...✍️ | Ce qu'ils trouveront le ... ✍️ |
| Comment allez-vous **🙋♂️ tendre la main** pour  **rencontrer et 💬 discuter avec vos clients ?** | Pour atteindre, rencontrer et discuter avec les clients de mon produit/service,  je vais... ✍️ | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3 🤝Rencontrer des clients potentiels pour obtenir de nouvelles idées 💡 | | |
| Comment allez-vous  **contacter les clients 🗣️** pour recueillir davantage d'**informations** sur leurs besoins et leurs attentes ? | Je contacterai les clients par... | |
| **Quelles ⁉️questions  allez-vous poser à  ces clients ?** | **Question 1 :** | ✍️ |
| **Question 2 :** | ✍️ |
| **Question 3 :** | ✍️ |
| **Question 4 :** | ✍️ |
| Comment allez-vous  **recueillir les commentaires** 📃 des **clients** sur votre idée d'entreprise ? | **Pour recueillir mes commentaires, je vais :. ✍️** ..  Partager des enquêtes en ligne  Partager les enquêtes imprimées  Faire un entretien (en ligne ou en personne)  Organiser une discussion de groupe (en ligne ou en personne). Autre chose - décrivez ici : | |
| Qui est  un **expert qui en** sait beaucoup  sur les clients  de votre secteur d'activité ? | L'expert de mon secteur est... ✍️  Je vais contacter cet expert en... ✍️ | |
| **Rendez-vous à votre bibliothèque d'affaires 📚 locale  et demandez des informations sur les tendances de la clientèle dans votre secteur.** | Ce que j'ai appris de ma bibliothèque commerciale locale est.... ✍️ | |
| **Après avoir effectué toutes ces recherches,  en résumé, qu'avez-vous appris  sur vos clients ?** 🧐 | Ce que j'ai appris, c'est que les clients... ✍️ | |

Text

Description automatically generated