

## Guide de création de votre Buyer Persona

En marketing digital, tout commence avec **les besoins de notre persona**. Ce qu'on appelle aussi **les points de douleur**. Parce que bien connaître son buyer persona, que j'aime aussi appeler son client idéal, permet de **proposer une offre adaptée à ses besoins**.

Vous avez peut-être entendu dire que le marketing digital est généreux. C'est que **pour attirer naturellement ses futurs clients** et créer un lien solide avec eux, nous leur parlons de ce qui les intéresse vraiment : **la résolution de leurs problèmes**.

Car la création du persona est aussi **la première étape de votre stratégie de contenu**.

**Alors, qu'est-ce qu'un persona ?** C'est un portrait-robot de votre client type. Votre persona comprend la valeur que vous lui apportez. Il est motivé à travailler avec vous et il vous paye facilement. La collaboration est agréable et facile. Bref, **vous voudriez ne travailler qu'avec ce type de client**.

**Un persona se construit à partir des données de plusieurs prospects ou clients**. L'objectif est d'identifier leurs points communs pour faire ressortir un profil type. **Vous pouvez également avoir plusieurs persona**. Distinguez-les bien pour dresser un profil précis à la fois.

**Idéalement, votre persona est conscient de ses problématiques** et a peut-être déjà investi de l'argent pour les résoudre. Dans le cas contraire, cela signifie que votre cible n'est pas encore prête à passer à l'action. Vous devrez donc l'éduquer, c'est-à-dire l'informer et l'alerter sur les risques qu'elle n'a pas encore identifiés.

Ce guide va vous aider à **dresser le portrait de votre buyer persona**. Vous pouvez lui donner un nom et une image pour mieux le personnifier. Parce que c'est à lui ou à elle que vous vous adresserez dans chacune de vos actions de communication.

**À votre tour de jouer** : complétez avec le plus de détails possible chacun des points de ce guide en vous mettant dans les chaussures de votre client idéal.

**Nom de mon persona**

---

**Critères socio-démographiques de mon persona**

Âge, sexe, vie de famille, résidence, région ou climat, zone d'habitat (urbain ou rural) profession ou niveau d'études.

---

---

---

---

---

Quelles sont ses habitudes ? Bonnes ou mauvaises

---

---

---

---

Quels sont les lieux qu'il ou elle aime fréquenter ?

---

---

---

---

Comment s'informe-t-il ? Quels réseaux sociaux utilise-t-il ou elle ?

---

---

---