



Pourquoi il est
important de bien
définir sa cible



Mois de la stratégie
Episode #1

Quand tu parles à
tout le monde,
tu ne parles à
personne.



Proposer à
ton boulanger
de vendre des
pièces de voitures

n'a aucun sens !



**Voilà pourquoi
tu dois cibler
ton audience !**

Je t'explique

comment



Viser sa cible, c'est :

- ✓ être cohérent et affiner son discours
- ✓ choisir le bon canal de diffusion
- ✓ déterminer les actions à mettre en place

Le Buyer Persona

(ton client rêvé)

Ce que tu dois renseigner :



- 👉 ses critères sociaux démographiques,
- 👉 ses habitudes, sa journée type,
- 👉 son rôle dans son entreprise,
- 👉 ses objectifs,
- 👉 ses doutes, ses angoisses ...

Questionne ton audience !

- 👉 Crée des sondages sur ton réseau
- 👉 Fais une enquête de satisfaction auprès de tes clients
- 👉 Ouvre des discussions en DM



Dernière astuce

**Visiter les pages
concurrentes et consulter
les avis de leurs clients.**



**C'est souvent une
mine d'informations !**

Marjolaine Thévenin

J'accompagne les
dirigeants d'entreprises
dans leur **communication**
sur les réseaux sociaux.

