



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**

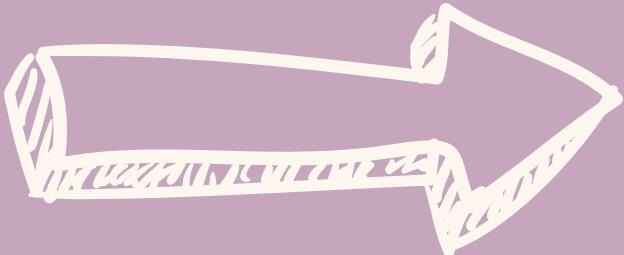
**n'a aucun sens !**



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.

