



Questions à se poser pour créer votre persona

Historique et enfance

- 1 - Comment s'appelle-t-il ?
- 2 - Quel âge a-t-il ?
- 3 - Est-ce un homme ou une femme ?
- 4 - Où est-il né ?
- 5 - Où a-t-il grandi ?
- 6 - A-t-il grandi à la campagne, en banlieue d'une ville ou en centre-ville ?
- 7 - Dans quel type de logement a-t-il grandi ?
- 8 - Quel était le métier de sa mère ?
- 9 - Quel était le métier de son père ?
- 10 - Ses parents sont-ils toujours ensemble ?
- 11 - A-t-il reçu une éducation permissive, autoritaire ou entre les deux ?
- 12 - A-t-il des frères et sœurs ?
- 13 - Est-il l'aîné le cadet ou le benjamin ?
- 14 - Quelles sont ses origines ethniques ?
- 15 - Quelles étaient ses activités favorites lorsqu'il était enfant ?
- 16 - Quels sont ses meilleurs souvenirs d'enfance ?

Éducation

- 17 - Dans quel type d'école primaire, de collège et de lycée a-t-il fait sa

scolarité ?

18 - Quelle était sa matière préférée à l'école ?

19 - Comment étaient ses notes à l'école ?

20 - Aime-t-il apprendre de nouvelles choses ?

21 - Avait-il beaucoup d'amis, quelques amis proches ou pas d'amis du tout ?

22 - Rencontrait-il des difficultés ou des problèmes de comportement à l'école ?

23 - A-t-il fait des études supérieures ?

24 - Si oui, où ?

25 - Dans quelle filière ?

26 - A-t-il aimé ses années d'études supérieures ?

27 - S'il n'a pas fait d'études supérieures, qu'a-t-il fait après avoir terminé sa scolarité ?

Parcours professionnel

28 - Quel était son premier emploi ?

29 - Quel est son métier actuel ?

30 - Comment est-il arrivé à son poste actuel ?

31 - Pendant combien de temps garde-t-il le même poste, en moyenne ?

32 - Quel est son salaire actuel ?

33 - A-t-il le sentiment d'être bien payé ?

34 - Apprécie-t-il son patron ?

35 - Apprécie-t-il ses collègues ?

36 - Apprécie-t-il son travail ?

37 - Quelles difficultés rencontre-t-il à son poste actuel ?

38 - Quel serait le poste de ses rêves ?

39 - Quels sont ses projets pour réussir à exercer au mieux ce travail (si tant est qu'il l'envisage effectivement) ?

40 - Quand compte-t-il prendre sa retraite ?

Situation actuelle

41 - Dans quelle ville habite-t-il actuellement ?

42 - Quel type de logement occupe-t-il actuellement ?

43 - Qui habite dans ce logement avec lui ?

44 - Est-il satisfait de sa situation actuelle ou aimerait-il que les choses soient différentes ?

45 - Est-il proche de sa famille élargie ?

46 - A-t-il des animaux domestiques ?

47 - Est-il célibataire, en couple ou marié ?

48 - Est-ce le statut matrimonial qu'il préfère ? (par exemple, est-il célibataire par choix, ou parce qu'il n'a pas encore trouvé la personne idéale ?)

- 49 - A-t-il actuellement beaucoup d'amis, quelques amis proches ou pas d'amis du tout ?
50 - Aime-t-il voyager ?

Finances

- 51 - Quelle est la valeur actuelle de son patrimoine ?
52 - Est-il endetté ? (Si oui, quels types de dettes ?)
53 - Pèse-t-il soigneusement ses décisions d'achat ou dépense-t-il sans compter ?
54 - Comment juge-t-il ses habitudes d'achat actuelles ?
55 - Quels facteurs l'incitent à faire un achat ?
56 - Est-il un décisionnaire financier à son poste actuel ?

Vie personnelle

- 57 - Quelle est son orientation sexuelle ?
58 - Est-il croyant ?
59 - Quelle est son orientation politique ?
60 - Prend-il soin de son apparence et de sa forme ? 61 - Se soucie-t-il de son apparence ?
62 - Quels sont ses loisirs actuels ?
63 - Quelle est son émission de TV préférée ?
64 - Quel est son film préféré ?
65 - Quel type de musique écoute-t-il ?
66 - Est-il plutôt du matin ou du soir ?
67 - Quelle est la première chose qu'il fait en se levant ?
68 - A-t-il plutôt tendance à cuisiner ou à manger au restaurant ?
69 - Est-il maniaque ou plutôt désordonné ?
70 - Comment occupe-t-il ses week-ends ?
71 - Où fait-il ses courses ?
72 - Aime-t-il lire ?
73 - Boit-il de l'alcool ?
74 - Fume-t-il ?
75 - Consomme-t-il des drogues récréatives ?
76 - Qu'aimerait-il changer dans sa routine hebdomadaire ?
77 - Est-il féru de technologie ?
78 - Quels réseaux sociaux utilise-t-il régulièrement ?

Réflexions, sentiments et motivations

- 79 - Est-il introverti ou extraverti ?
- 80 - Est-il optimiste ou pessimiste ?
- 81 - Est-il intuitif ou rationnel ?
- 82 - Est-il calme ou bruyant ?
- 83 - Est-il de nature pratique ou plutôt fantasque ?
- 84 – Préfère-t-il suivre les règles ou aime-t-il les situations où il peut forcer les limites ?
- 85 - Aime-t-il prendre des risques ou est-il prudent ?
- 86 - Aime-t-il innover ou Préfère-t-il suivre le mouvement ?

- 87 - Est-il souple ou psychorigide ?
- 88 - Est-il spontané ou préfère-t-il les plans bien définis ?
- 89 - Est-il plutôt motivé par ses propres accomplissements ou par ce que les autres pensent de son travail ?
- 90 - Dans quelle mesure est-il affecté par le jugement d'autrui ?
- 91 - Que faudrait-il pour qu'il considère que sa vie est réussie ?
- 92 - Qu'est-ce qui l'amènerait à juger que sa vie est un échec ?

Informations commerciales

- 93 - Que reproche-t-il à votre produit ?
- 94 - Comment pouvez-vous l'aider à résoudre ses difficultés spécifiques ?

- 95 - Comment votre produit l'aide-t-il à devenir ce qu'il considère comme la personne idéale ?
- 96 - Comment préfère-t-il communiquer ?
- 97 - Accepte-t-il facilement d'effectuer des paiements en ligne ?
- 98 - Se soucie-t-il de la protection de ses données personnelles en ligne ?

- 99 - Comment pouvez-vous répondre à ses besoins par votre processus d'implémentation/formation de votre produit/service ?
- 100 - Quels facteurs pourraient l'inciter à choisir le produit d'un de vos concurrents plutôt que le vôtre ?

Concentrez-vous notamment sur les questions qui portent sur les sentiments de l'acheteur, ainsi que la section « Réflexions, sentiments et motivations ».

La réponse à ces questions vous aidera à identifier l'approche marketing la plus appropriée aux clients que vous ciblez.

Par ailleurs, les questions de la section « Informations commerciales » révéleront les objections importantes que vous devez contrer dans vos

brochures commerciales, en veillant à être cohérent avec la personnalité de l'acheteur telle que vous l'avez définie lors de votre étude marketing.

Si vous répondez à la moitié de ces questions, vous devriez obtenir les informations détaillées sur votre client potentiel dont vous avez besoin pour créer des supports marketing efficaces.

Toutefois, cette liste n'est pas définitive. Vous pourrez lui ajouter vos propres questions au fil du temps, ou éliminer celles qui ne vous sont d'aucune utilité pour créer le persona le plus adapté à votre entreprise, celui qui vous permettra de tirer profit de vos nouvelles connaissances approfondies.