**[A blue background with white text

Description automatically generated](https://fr.smartsheet.com/try-it?trp=17936&utm_language=FR&utm_source=template-word&utm_medium=content&utm_campaign=ic-Simple+Client+Profile-word-17936-fr&lpa=ic+Simple+Client+Profile+word+17936+fr)MODÈLE SIMPLE DE PROFIL CLIENT**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Attributs du client idéal | |
| Quel marché cible votre produit/service ? |  |
| Dans quel secteur vertical votre client idéal opère-t-il ? |  |
| Quel est le chiffre d’affaires annuel de votre client idéal ? |  |
| Combien d’employés compte ce client idéal ? |  |
| Où se trouve le client idéal ? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Informations sur l’entreprise/le client | |
| Quelle est la taille de l’équipe du client ? |  |
| Quels sont les plus grands défis auxquels le client est confronté ? |  |
| Quelles technologies le client utilise-t-il ? |  |
| Quels sont les objectifs du client pour les trois prochains mois ? |  |
| Quels sont les objectifs à court et à long terme du client ? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Informations sur l’entreprise/le client *(suite)* | |
| Comment le client évalue-t-il ses problèmes/besoins ? |  |
| À quoi ressemble le « succès » pour le client ? |  |
| Quels sont les impacts de problèmes spécifiques sur l’équipe du client ? |  |
| Comment le client essaie-t-il actuellement de résoudre le problème ? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Personas | |
| Quels titres les membres de l’équipe du client détiennent-ils ? |  |
| Quelle est la tranche d’âge de l’équipe du client ? |  |
| Quel est le niveau de formation de l’équipe cliente ? |  |
| Quel est le revenu annuel moyen de l’équipe cliente ? |  |
| Comment le client utilisera-t-il votre produit ou service ? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Personas *(suite)* | |
| Sur quels canaux de marketing pouvez-vous vous connecter avec le client ? |  |
| Quelles sont les responsabilités clés de l’équipe du client ? |  |
| Quels rôles jouent les membres de l’équipe du client dans les processus de prise de décision ? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 4. Les avantages de vos offres pour le client | |
| Quelle valeur offrez-vous au client ? |  |
| Pouvez-vous résoudre le problème clé du client ? Si oui, comment ? |  |
| Qu’est-ce qui vous différencie de vos concurrents ? |  |
| Comment votre solution répond-elle aux objectifs à court et long terme du client ? |  |

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**  Tous les articles, modèles ou informations proposés par Smartsheet sur le site web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et exactes, nous ne faisons aucune déclaration, ni n’offrons aucune garantie, de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l’exhaustivité, l’exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité du site web, ou des informations, articles, modèles ou graphiques liés, contenus sur le site. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques. |