



VALIDEZ VOTRE MARCHÉ





VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

CONSTRUISONS LES BASES DE VOTRE REUSSITE

Décrivez votre idée ou thématique principale



VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

LE SONDAGE

Mettez en place votre sondage, pièce maîtresse de votre étude

Le sondage doit se composer de **questions ouvertes** qui permettent à votre prospect de s'exprimer avec **ses propres mots**. C'est très important pour construire toute la suite.

Voici votre modèle de sondage :

Titre de sondage : Vos préoccupations en tant que (situation de votre prospect potentiel)

Intro présentation du sondage : En vue d'une série de publications sur (votre sujet), je souhaiterais prendre connaissance de vos problématiques de (situation du prospect). Merci de répondre à ce très court sondage qui ne vous prendra que quelques minutes.

Question 1 : Quel est votre problème principal en tant que (situation de votre prospect)

Question 2 : Si votre problème n'était plus un obstacle que pourriez-vous faire ?

Question 3 : Que se passera-t-il dans votre vie si vous ne résolvez pas ce problème ?

Question 4 : Qu'avez-vous déjà tenté pour le résoudre et quels résultats avez-vous eu ?

Question 5 : Si vous pouviez me poser une seule question sur ce problème quelle serait-elle ?

Question 6 : Quels sont les derniers livres, formations, cours ou autres que vous avez achetés ou suivis sur (votre sujet) ?

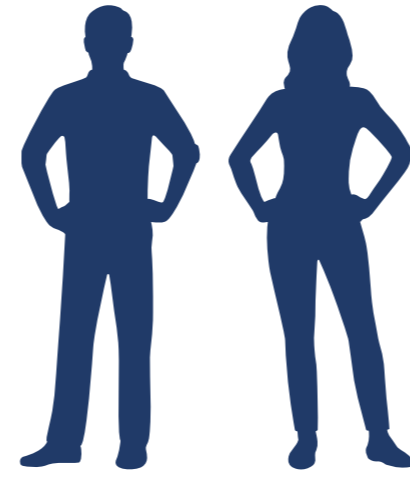


VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

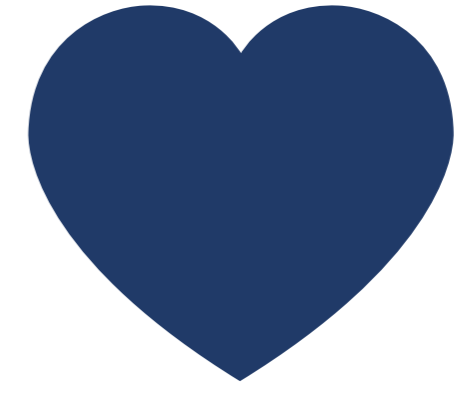
LES BASES DE VOTRE REUSSITE



Quel problème ?



Pour Qui ?



Pour Quoi ?

Quel problème souhaitez-vous résoudre ?

Le problème que vous résolvez est :

D

Douloureux

/10

U

Urgent

/10

R

Reconnu

/10

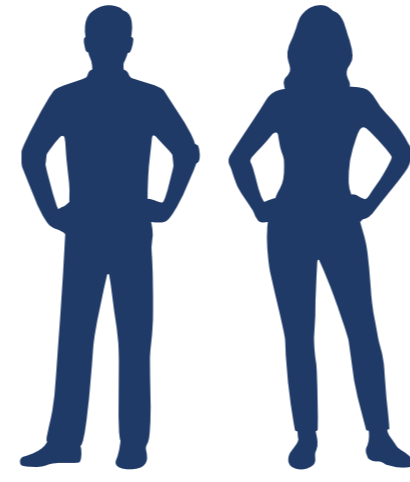


VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

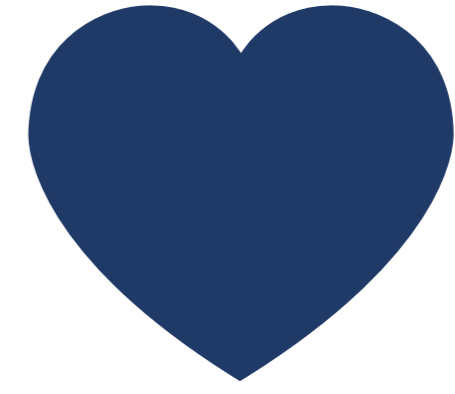
LES BASES DE VOTRE REUSSITE



Quel problème ?



Pour Qui ?



Pour Quoi ?

Quelle est la plus grosse frustration de mon client ?

Quel est son plus gros blocage ?

Quelles sont les conséquences dans sa vie ?



VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

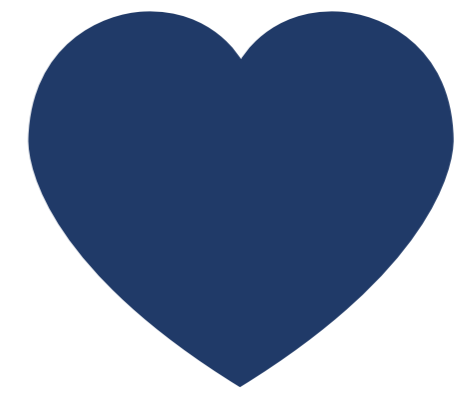
LES BASES DE VOTRE REUSSITE



Quel problème ?



Pour Qui ?



Pour Quoi ?

Quel est le profil démographique de ton client idéal ?

Age, sexe, localisation, situation familiale, catégorie socio-professionnelle

Quel est le profil comportemental de ton client idéal ?

Où est-ce qu'il passe du temps ?

Quels sont ses sujets de prédilection ?

Quels sites internet consulte-t-il ? (Blog, page Facebook, chaînes YT, Podcast)

Quel type de journaux, livres et/ou magazines lit-il ?

A quoi ressemble son quotidien ?

Comment ton client se voit-il ?



VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

LES BASES DE VOTRE REUSSITE



Quel problème ?



Pour Qui ?



Pour Quoi ?

Quelles sont les plus grandes peurs de ton client idéal ?

En lien avec votre sujet et votre expertise :

En quoi a-t-il/elle peur de son entourage ? (réactions, jugements, commentaires etc...)

En quoi a-t-il/elle échoué par le passé ? (ses plus grandes frustrations)

Qu'a-t-il/elle déjà tenté auparavant ?

Qu'a-t-il/elle peur de revivre ou reproduire ?

Quelles sont ses croyances limitantes ?

Exemples : Ce n'est pas pour moi. Je n'ai pas le bon matériel. Cela prend trop de temps. La dernière fois que j'ai travaillé avec un coach, ça n'a pas fonctionné. J'ai déjà lu un livre sur ce sujet, mais sans résultat.



VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

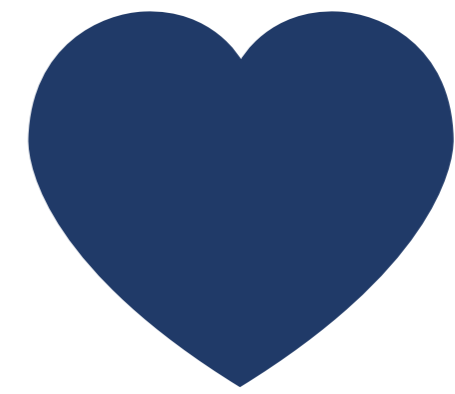
LES BASES DE VOTRE REUSSITE



Quel problème ?



Pour Qui ?



Pour Quoi ?

Quelle est sa situation idéale et l'excuse pour se saboter ?

Ecrire exemples de phrases qu'il peut se dire

Exemple : Ce serait génial de mais moi.....

Quels sont les mots que ton client utilise pour décrire ses maux ?



VALIDEZ VOTRE MARCHE

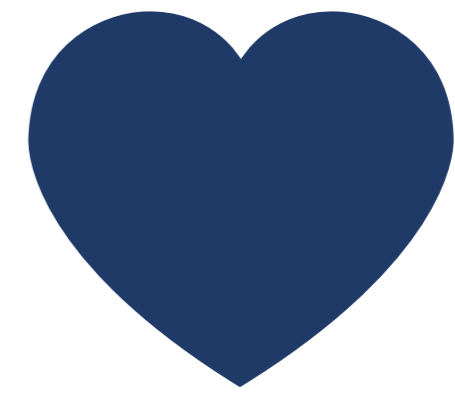
LES BASES DE VOTRE REUSSITE



Quel problème ?



Pour Qui ?



Pour Quoi ?

Quel est le comportement de votre client face à votre thématique ?

	Critère Client	0 ou 1	Précisions
1	Vos clients potentiels sont-ils passionnés par le sujet que vous souhaitez proposer ?		
2	Est-ce que vos clients potentiels ont tendance à faire des achats et à dépenser de l'argent dans cette thématique ?		
3	Est-ce qu'il existe de l'information gratuite à profusion sur le sujet ?		
4	Est-ce que vos clients rencontrent un problème régulier sur le long terme ?		
5	Est-ce que les personnes désirent maîtriser le sujet et s'améliorer ?		

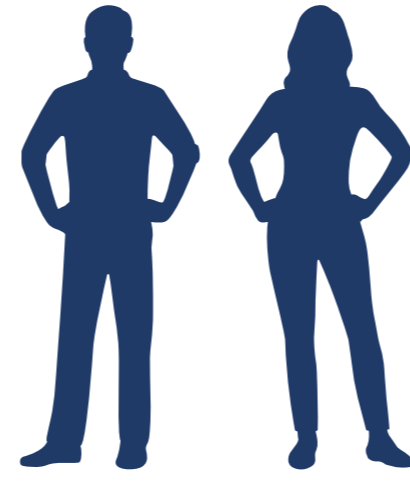


VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

LES BASES DE VOTRE REUSSITE



Quel problème ?



Pour Qui ?



Pour Quoi ?

Quels sont les plus grands désirs de ton client idéal ?

En lien avec votre sujet ou votre expertise :

Que veut-il/elle réussir ?

Que veut-il/elle accomplir comme résultats et pourquoi est-ce important à ses yeux ?

Pour qui d'autre que lui/elle veut-il/elle réussir ?

Quelles sont ses aspirations ?

Que va lui permettre mon produit ?



VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

QUELLE EST VOTRE NICHE ?



A qui s'adresser ?



Choisir vos clients

Précisez votre marché

Quel est votre marché ? (dev perso, sport, famille, business, musique...)

Quel est votre sous-marché ?

Précisez au maximum les éléments de votre marché...



VALIDEZ VOTRE MARCHÉ

QUELLE EST VOTRE NICHE ?



A qui s'adresser ?



Choisir vos clients

	Critère Client	0 ou 1	Précisions
1	Est-ce que se sont des gens que tu aimes ?		
2	Ont-ils un problème que tu peux résoudre ?		
3	Y-a-t-il un nombre suffisants de prospects ?		
4	Ont-il du pouvoir d'achat ?		