

GEAR.

C O N S U L T I N G

PERSONA CLIENT

Le portrait complet de votre client idéal

Studio de yoga « Ancrage »

(cas fictif d'illustration)

EXTRAIT D'EXEMPLE — NON CONTRACTUEL

gear-consulting.fr · contact@gear-consulting.fr

Fiche d'identité — « Claire, 41 ans »

Cadre dans le secteur bancaire à Nantes, mariée, deux enfants (8 et 12 ans). Revenus du foyer confortables (~6 500 €/mois). Vit en périphérie résidentielle, travaille en centre-ville.

Valeurs : équilibre vie pro/perso, santé préventive, authenticité. Maturité digitale élevée : réserve tout en ligne, lit les avis Google avant chaque achat.

Points de douleur

Charge mentale élevée et stress chronique lié aux responsabilités professionnelles. Sentiment de ne jamais avoir de temps pour elle.

A testé des applications de bien-être mais abandonne faute de cadre : elle a besoin d'un rendez-vous fixe et d'un lieu dédié pour tenir ses engagements.

Leviers psychologiques (extrait)

Déclencheur d'achat : la recommandation d'une amie ou d'un professionnel de santé. Facteurs rassurants : diplômes de l'instructeur, petits groupes, séance d'essai sans engagement...

— Fin de l'extrait —

Le document complet, établi à partir de **vos** informations, contient notamment :

- Fiche d'identité complète : socio-démographie, valeurs, comportements
- Cartographie des besoins et de la transformation recherchée
- Points de douleur, objections et comment les lever
- Leviers psychologiques et déclencheurs d'achat
- Parcours d'achat, canaux où le trouver, ton de communication
- Recommandations marketing actionnables

Commandez sur gear-consulting.fr/offres.html — livraison rapide après questionnaire.

Document d'illustration établi sur un cas fictif. Exemple non contractuel : il ne constitue ni un engagement, ni un conseil juridique ou financier applicable à votre situation.