

Plan d'action

Connaitre ses clients

- 1- Quel est le profil de mon/mes clients types ?
(Tranche d'âge / Majoritairement des hommes ou des femmes ? / Catégories
sociaux professionnelles / d'où viennent-ils)

- 2- Qu'est-ce qu'ils attendent ?

- 3- De quoi ont-ils besoin ?

4- Pourquoi viennent-ils me voir ?

5- Quelles sont leurs peurs ? Quelles sont leurs frustrations ?

6- Comment vous pouvez les aider ?

7- Quel est le moyen le plus approprié pour eux ?
