



Questionnaire de lancement

Nom du client :

Entreprise :

Quelle typologie de services proposez-vous ?

Quel est votre offre et votre positionnement ?

Pour t'aider à comprendre →

- Typologie de service : Coaching individuel et de groupe
- Positionnement :
- Atouts : quels sont vos meilleurs atouts ?

Histoire de la marque (depuis quand elle existe, pourquoi la marque a été créée, qui se cache derrière la marque, pourquoi vous êtes unique)

Engagement et valeurs : quelles sont vos valeurs fortes

Cible: Client/Persona

Qui achète aujourd'hui tes produits et à qui tu aimerais vendre principalement ? *(Tu peux faire plusieurs portraits robots si tu as de grosses différences) âge, intérêts, lieux de vie, comportement, métiers...*

Pour quelles occasions tes clients ont acheté des produits ?

Naissance, anniversaires des mamans... ceci est un exemple

Comment ont-ils connu tes produits ?

Message

Thématique & questions

- **Quelles questions reviennent souvent de la part des clients ?**

(délai livraison, robuste, essayage...)

- **D'après-vous quelles sont les attentes des clients ?**

- **Qui sont vos principaux concurrents de votre entreprise ? (pour analyser leurs pratiques)**

Nom des concurrents :

- Quels résultats espérez-vous grâce à la communication web design?
- Quels sont vos autres leviers d'acquisition ? (RS...)

Démarches commerciales : ventes

- Proposez-vous des offres spéciales ou des actions commerciales à vos clientes ? (notamment selon le calendrier commercial de l'année)
- Quelle est votre proposition de valeur/avantages concurrentiels ?

Proposition

Point positif connu :

Point négatif connu :

Entreprise : coordonnées, localisation

Lyon

LBC