

IDEAL CUSTOMER PROFILE B2B

IDEAL CUSTOMER PROFILE

SEGMENT DE MARCHÉ

Quel segment de marché l'entreprise cible sert-elle ?

INDUSTRIES

Quelles industries sert l'entreprise cible ?

GÉOGRAPHIE

*Où se situe l'entreprise cible ?
Et où est-elle active ?*

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL

Quel est le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise cible ?

NOMBRE D'EMPLOYÉS

Combien d'employés y a-t-il dans l'entreprise cible ?

PRODUITS / SERVICES

Quels produits ou services l'entreprise cible propose-t-elle ?

OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

Quels sont les objectifs de l'entreprise cible ? Que cherche-t-elle à faire ?

POINTS DE DOULEUR DE L'ENTREPRISE

Quels sont les problèmes actuels de l'entreprise cible ? Qu'est-ce qui l'empêche d'atteindre ses objectifs ?

TOUS LES CLIENTS B2B NE SONT PAS FAITS PAREILS.

En B2B, le but du jeu est de trouver des clients

- Avec qui c'est agréable de collaborer
- Qui bénéficient au maximum de vos produits/services au mieux
- Qui offrent une rentabilité maximale

Les "Ideal Customer Profile" sont d'excellents moyens de définir ces entreprises cibles avec précision.

Couplés aux buyer personas, vous aurez toutes les informations requises pour mener des actions marketing rentables.

IDEAL CUSTOMER PROFILE

SEGMENT DE MARCHÉ

Quel segment de marché l'entreprise cible sert-elle ?

INDUSTRIES

Quelles industries sert l'entreprise cible ?

GÉOGRAPHIE

*Où se situe l'entreprise cible ?
Et où est-elle active ?*

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL

Quel est le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise cible ?

NOMBRE D'EMPLOYÉS

Combien d'employés y a-t-il dans l'entreprise cible ?

PRODUITS / SERVICES

Quels produits ou services l'entreprise cible propose-t-elle ?

OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

Quels sont les objectifs de l'entreprise cible ? Que cherche-t-elle à faire ?

POINTS DE DOULEUR DE L'ENTREPRISE

Quels sont les problèmes actuels de l'entreprise cible ? Qu'est-ce qui l'empêche d'atteindre ses objectifs ?

STRUCTURE DÉCISIONNELLE DE L'ENTREPRISE

Comment l'entreprise est-elle organisée ? Quelles sont les parties prenantes ? Qui sont les décisionnaires ?

RAISONS DE NOUS CHOISIR

Quelles sont les raisons hypothétiques qui feraient de nous la solution adéquate ?

Merci beaucoup de m'avoir accordé votre temps !

Retrouvez d'autres
ressources de ce genre ici :

[VOIR LES RESSOURCES](#)

Ou connectons-nous sur
LinkedIn :

[VERS LE PROFIL LINKEDIN](#)

