



*Auto-diagnostic*

# Teste ton client idéal



Ingrid Le Boulair  
Boosteuse de traducteurs

---





Peux-tu décrire ton client idéal en une seule phrase claire ?

☐

OUI

☐

NON

As-tu identifié un problème spécifique que tu résous pour ce client ?

☐

OUI

☐

NON

Ton ICP représente-t-il un marché suffisant (budget, CAGR) pour soutenir ton activité ?

☐

OUI

☐

NON



Ton ICP correspond-il à un secteur précis  
(ex. automobile, IT, cosmétique)

☐

OUI

☐

NON

As-tu une liste de critères pour dire “oui”  
ou “non” à un prospect ?

☐

OUI

☐

NON

Peux-tu nommer 3 entreprises réelles  
correspondant à ton ICP ?

☐

OUI

☐

NON





As-tu vérifié que ton ICP paie  
habituellement tes tarifs cibles ?

☐

OUI

☐

NON

As-tu identifié la personne-clé qui décide  
d'acheter tes services (et pas juste  
"l'entreprise") ?

☐

OUI

☐

NON

Ton ICP reconnaît-il facilement ta valeur  
sans négocier en permanence ?

☐

OUI

☐

NON

As-tu validé ton ICP avec au moins un  
client réel qui correspond ?

☐

OUI

☐

NON



# RÉSULTATS

## 8 à 10 “OUI”


Ton client idéal est déjà clairement défini et solide. Je te recommande [la formation “Atelier 2 : comprends ton client idéal”](#) pour identifier les biais cognitifs et les besoins dominants de ton client : tu en auras besoin pour construire ton offre de services.

## 5 à 7 “OUI”

Ton client idéal commence à se dessiner, mais plusieurs éléments clés méritent d’être retravaillés pour rendre ta prospection directe plus efficace et naturelle. Je te recommande le [Workbook “Choisis ta micro-niche”](#) pour valider les derniers éléments.

## 0 à 4 “OUI”

Tu es au tout début du processus. Bonne nouvelle : tu as une énorme marge de progression et tu vas faire des bonds en travaillant sur ton offre avec les bonnes méthodes ! Je te recommande la [formation “Atelier 1 : choisis ta micro-niche”](#) pour qu’on travaille main dans la main.







Vends tes services  
pas ton âme !

