



Auto-diagnostic

Teste ton client idéal



Ingrid Le Boulaire
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 !

