

Construisez votre persona

Exemple de corrigé pour l'activité "À vous de jouer"

Voici un **corrigé complet**, avec **un profil type pour chacun des cinq segments** fournis par Clémentine.

Segment : Tendance engagement direct

Ce profil incarne les clients qui s'abonnent rapidement et sans réassurance. Leur comportement se distingue par un parcours d'achat court et une forte confiance initiale. Le nom "décidés spontanés" traduit cette capacité à agir vite, ce qui en fait un groupe facile à convertir si l'expérience est fluide.

Élément	Description
Nom du profil type	Les décidés spontanés
Motivation clé	Agir vite et profiter du service sans complexité.
Frein principal	Peu de freins : peut seulement être rebuté par une interface trop lente ou trop complexe.
Attitude dominante	Confiance naturelle, impatience positive.
Comportements observables	S'abonne rapidement, lit peu les détails, accepte de tester sans réassurance.
Verbatim (optionnel)	« Si ça m'a l'air bien, je teste tout de suite. »

Segment : Tendance praticité

Ce profil représente les clients qui recherchent avant tout la simplicité et le gain de temps. Leur principal critère de choix est la facilité d'usage. Ils abandonnent dès que le parcours devient trop long ou complexe. Le terme "pragmatiques pressés" résume efficacement leur logique : aller au plus simple, au plus vite.

Élément	Description
Nom du profil type	Les pragmatiques pressés
Motivation clé	Gagner du temps et simplifier le quotidien.
Frein principal	Tout ce qui ajoute de la complexité (démarchage, choix multiples...).
Attitude dominante	Besoin de rapidité, aversion pour la prise de tête.

Comportements observables	Cherche une solution simple, abandonne si l'abonnement demande trop d'étapes.
Verbatim (optionnel)	« Je veux que ce soit fluide et rapide. »

Segment : Tendance qualité avant tout

Ces clients sont prêts à payer davantage, mais seulement si la qualité est irréprochable. Ils comparent, évaluent et ne transigent pas sur la valeur du produit. Le nom "exigeants qualité" met en lumière leur priorité absolue — une qualité élevée — et leur sensibilité aux détails.

Élément	Description
Nom du profil type	Les exigeants qualité
Motivation clé	Accéder à des produits de très bonne qualité, quitte à payer plus.
Frein principal	Méfiance envers les services jugés "basiques" ou dont la qualité paraît inégale.
Attitude dominante	Recherche du meilleur rapport qualité / expérience.
Comportements observables	Compare la qualité, lit les descriptions produits, privilégie les options premium.
Verbatim (optionnel)	« Tant que c'est vraiment bon, je suis prêt à mettre le prix. »

Segment : Tendance confiance élevée

Ce groupe rassemble des clients naturellement réceptifs, qui se fient à la réputation du service et n'ont pas besoin d'être longuement rassurés. Ils testent facilement et entrent vite dans l'expérience. "Confiants enthousiastes" traduit leur état d'esprit : ouverts, curieux et peu bloqués par le doute.

Élément	Description
Nom du profil type	Les confiants enthousiastes
Motivation clé	Découvrir un service recommandé ou perçu comme fiable.
Frein principal	Très faible : peut seulement hésiter si l'expérience n'est pas cohérente avec la promesse.
Attitude dominante	Curiosité positive, ouverture au test.

Comportements observables	S'appuie sur la réputation globale, teste rapidement, peu de besoin de réassurance.
Verbatim (optionnel)	« On m'en a parlé, je vais essayer. »

Segment : Tendances routines

Ces clients recherchent un fonctionnement stable et prévisible, avec le moins de décisions possible à prendre. Ils privilégient une formule fixe et n'aiment pas ajuster fréquemment. Le nom "routiniers sereins" met en avant leur besoin de constance et leur volonté d'éviter les choix répétitifs.

Élément	Description
Nom du profil type	Les routiniers sereins
Motivation clé	Avoir une solution stable, prévisible et sans gestion inutile.
Frein principal	Tout ce qui les oblige à faire des choix fréquents ou à adapter chaque semaine.
Attitude dominante	Recherche de stabilité, aversion pour le changement répétitif.
Comportements observables	Préfère une formule fixe, évite les ajustements, veut un fonctionnement "automatique".
Verbatim (optionnel)	« Je n'ai pas envie d'y penser toutes les semaines. »