Personnelles
Professionnelles
Ses moyens financier
Ses Valeurs et sa Personnalité

Quel est son problème / sa difficulté / Son besoin
Ses Motivations
Ses Freins
Ses Peurs
Comment il a tenté de résoudre son problème ?
Comment serait sa vie s'il avait résolu son problème ?

Les groupes qu'il fréquente
Les médias qu'il utilie
Ses Loisirs

Données démographique

Donnée psychologiques

Donnée personnelles

Avec des axes sur lesquels vous devez réfléchir

réfléchir sérieusement à l'importance, l'impact et les conséquences de chaque informations

La bonne façon de faire d'après moi

Vous limite et ne vous aide pas à réussir

Mon avis sur les templates tout fait

Comment faire un persona

Persona

Qu'est ce que c'est ?

La représentation d'une cible dans son ensemble.

A quoi ca sert ?

À trouver votre cible

À parler avec votre cible

À comprendre ce que veut votre cible

La chose la plus importante à comprendre sur le persona

Il ne se fait pas en priorité avec des **critères démographiques**

Il se fait en partant du **besoin d'une personne**

Deux avocat n'ont pas forcément les mêmes problématiques ou besoins

Le marché

Offre

Demande