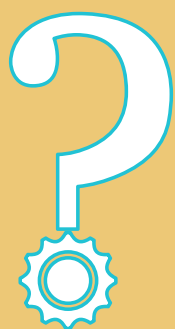




# VOTRE CLIENT EST-IL MÛRE POUR ACHETER CHEZ VOUS?

## JE NE SUIS PAS CONSCIENT DE MON PROBLÈME



Votre client n'est pas du tout informé et ne connaît pas le véritable problème. Il se borne à un problème classique et très opérationnel

## JE SUIS CONSCIENT DE MON PROBLÈME

Je suis conscient du problème (exemple les réseaux sociaux) mais je pense qu'il s'agit d'un problème technique. Alors qu'il s'agit d'un changement de comportement. LE client n'est pas prêt à investir.



## JE SUIS CONSCIENT MAIS JE MINIMISE LE CHANGEMENT



Le client cherche désormais une solution à son problème. Malheureusement il se tourne vers des prestataires peu scrupuleux. Il devra aller plus loin encore pour obtenir un résultat

## JE SUIS CONSCIENT À TEL POINT QUE J'AI APPRIS ET J'INVESTIS

Le client a passé toutes les étapes pour arriver à sa solution. Il s'est formé et utilise une solution. Il est prêt à dépenser de l'argent



## JE DÉPENSE LOURDEMENT CAR JE CONSIDÈRE COMME UN INVESTISSEMENT



Ici le client est conscient à tel point que la solution à son problème n'a pas de prix. Il cherche le meilleur et connaît le marché.



Avec ce document vous avez compris à quel point il faut cerner le niveau de maturité de son client.

Plus il sera demandeur plus il sera mûre.