

Modèle : Buyer Persona

Appinio Templates

Buyer Persona : comment utiliser ce modèle



Informations essentielles

Renseignez d'abord les principales informations démographiques et contextuelles liées à votre persona. Cela vous aide à donner vie à votre cible et à mieux vous projeter dans ses usages.



Traits comportementaux

Utilisez les champs éditables pour décrire ses motivations, ses attentes et ses habitudes clés. Vous pouvez également ajouter ou dessiner des icônes afin de rendre ces éléments plus visuels.



Dupliquez, partagez

Dupliquez la slide pour créer plusieurs personas. Le fichier peut être imprimé ou partagé avec votre équipe afin d'aligner les insights sur vos audiences, dans un format cohérent et structuré.

Données démographiques d'un persona : exemple



Profil

Sophie, 34 ans, Responsable Marketing - basée à Paris. Elle travaille dans une startup tech et cherche des outils qui font gagner du temps à son équipe sans sacrifier la qualité. Elle privilégie une UX intuitive et des délais rapides.

Genre

Masculin



Féminin



Non-binaire / autre



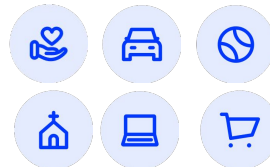
Socio-démos

Tranche d'âge : 25 - 34 ans

Statut : Célibataire

Localisation : France

Intérêts



Données démographiques d'un persona : modèle

Photo

Profil

Socio-démos

Tranche d'âge :

Statut :

Localisation :

Genre

Masculin

☐

Féminin

☐

Non-binaire / autre

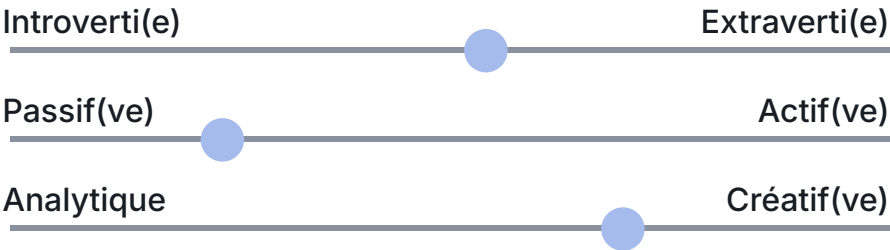
☐

Intérêts

Données comportementales d'un persona : exemple



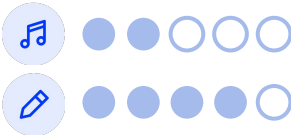
Personnalité



Frustrations

Les interfaces peu intuitives,
les services clients difficiles à joindre

Intérêts



Données comportementales d'un persona : modèle

Photo

Personnalité

Introverti(e) Extraverti(e)

Passif(ve) Actif(ve)

Analytique Créatif(ve)

Intérêts



Persona [Julie, 33 ans, Paris]

Sensibilité environnementale

 **40 %**

Achète de
seconde main

 **60 %**

Ne recycle pas
ses déchets

Comportement d'achat

30 %

 Appareils
électroniques

70 %

 Magasins bio,
frippes

Satisfaction

 **75 %**

Interface
intuitive

 **25 %**

Service client
insatisfaisant

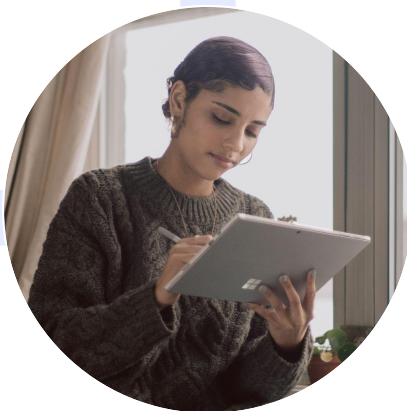
Compétences & loisirs

50 %

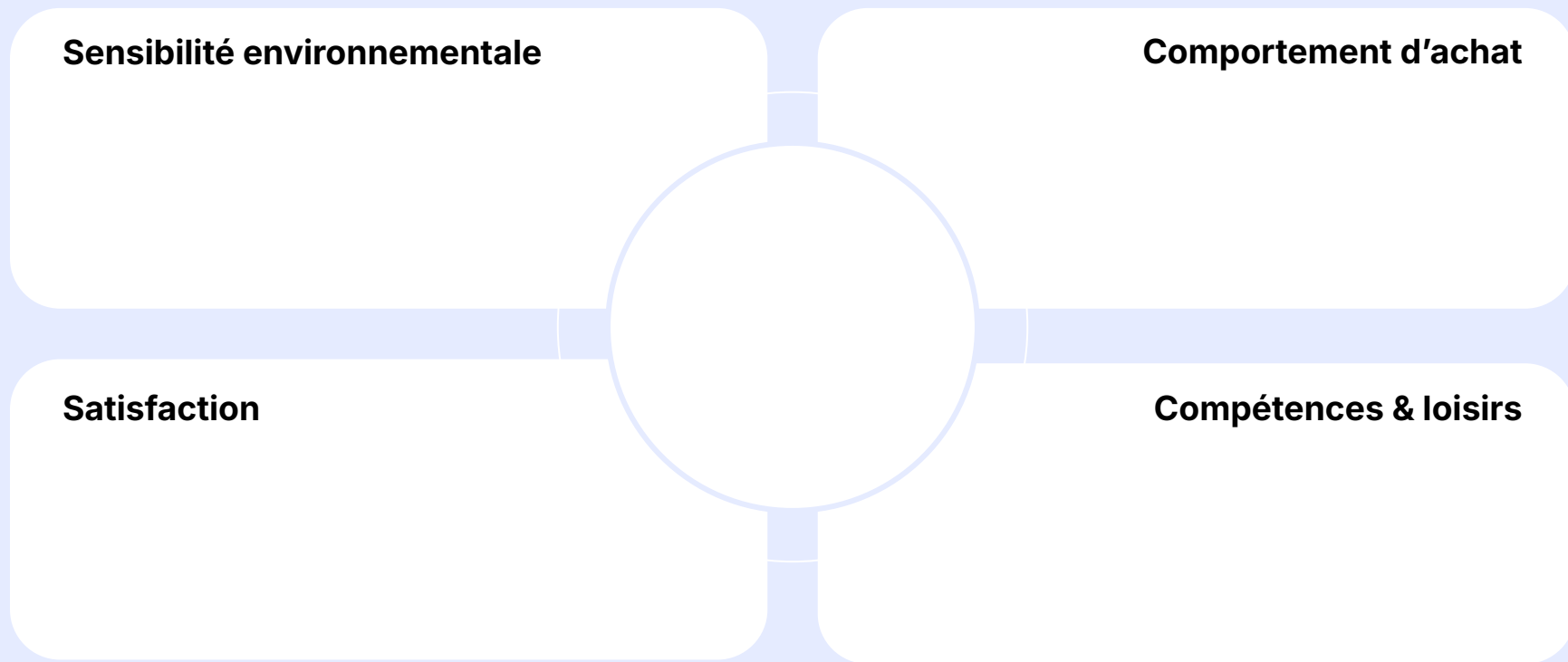
 Bricolage, loisirs
créatifs

50 %

 Aime les romans
d'horreur



Persona : modèle [nom, âge, localisation]



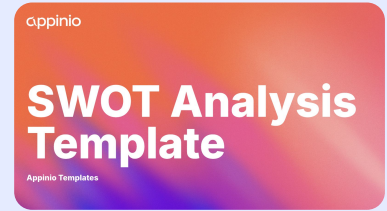


Pour aller plus loin

Avez-vous déjà consulté nos autres modèles ?

[Notre collection d'outils gratuits](#) s'enrichit sans cesse. Matrice d'Ansoff, analyse PESTEL et bien d'autres... Nos templates vous aident à facilement appliquer les grands cadres d'analyse marketing à votre business.

Téléchargez-les, complétez-les en ligne ou imprimez-les pour travailler à la main - choisissez le format qui vous convient le mieux.



Explorez [l'ensemble de nos outils](#) et appuyez-vous sur ces modèles pour structurer vos prochaines réflexions stratégiques.

Teams make better decisions with Appinio



Appinio GmbH
Ballindamm 3
20095 Hamburg
Deutschland

Appinio Inc.
1651 N Broad St, Suite 206
Middletown 19709 Delaware
USA

Appinio Limited
7 Bell Yard
WC2A 2JR London
Vereinigtes Königreich

Appinio SLU
Calle Bailen, No. 1, Planta 8
48003 Bilbao
Spanien