

FIRE UP



SAE 102 : PROJET FIRE UP
BUYER PERSONA

CORENTIN LE LAY
FIRE UP

Buyer Persona

Démographie de la Persona

Quel est l'âge de l'acheteur ?

Il a 20 ans.

Avec quel genre s'identifie-t-il, le cas échéant ?

Il est un homme.

Ont-ils des enfants ? Si oui, combien et quel âge ont-ils ?

Non, il n'a pas d'enfants.

Quel est leur statut matrimonial ?

Il est célibataire.

Où vit-il ?

Il vit à Nice car il n'y fait pas trop chaud en été et pas trop froid en hiver, ce qui facilite la pratique du sport en extérieur.

Quels sont ses revenus personnels ou familiaux ?

Il n'a pas de revenus car il est étudiant, mais il dispose d'un budget mensuel.

Quel est son niveau d'éducation ?

Il est actuellement en bac+2.

Informations personnelles

Où travaille-t-il ?

Il est étudiant.

Quel est son titre de travail et/ou son rôle principal ?

Il est étudiant en école de commerce.

Quel est son parcours professionnel ?

Il est étudiant et aspire à devenir entrepreneur.

Dans quel secteur travaille-t-il ?

Il ne travaille pas encore car il est étudiant, mais son ambition est de devenir entrepreneur.

Quelle est la taille de l'entreprise pour laquelle il travaille ?

Il ne travaille pas encore pour une entreprise.

Comment décrirait-il ses journées typiques ?

Il se lève vers 7h, commence les cours à 8h, travaille sur son projet entrepreneurial pendant les temps libres entre les cours, rentre chez lui vers 18h, fait une heure de sport, dîne vers 19h30, s'adonne à sa passion pour les jeux vidéo vers 20h, puis se couche vers 23h/00h.

Quelles compétences particulières a-t-il ?

Il n'a aucunes « compétences » particulières juste il travaille beaucoup

Quels outils utilise-t-il pour faire son travail ?

Pour travailler, il utilise un ordinateur portable ASUS.

Qui est son supérieur et comment se passe leur relation ?

Il n'a pas de supérieur car il est étudiant et son objectif est d'être son propre patron.

Gère-t-il d'autres personnes ?

Non, il ne gère pas encore d'autres personnes, mais c'est son objectif.

Comment mesure-t-il son succès ?

Il pense avoir réussi au moment où il dispose de suffisamment d'argent pour ne plus avoir besoin d'y prêter attention.

Motivations d'achat Objectifs et défis :

Quels sont ses objectifs personnels et/ou professionnels ?

Ses objectifs sont de créer une entreprise qui, d'une part, génère des revenus importants et, d'autre part, résolve un problème dans le monde.

Comment les priorise-t-il ?

Il les priorise en travaillant intensément tout au long de la journée, le seul moment de répit étant le soir lorsqu'il joue aux jeux vidéo.

Quels obstacles affectent sa capacité à atteindre ces objectifs ?

Les obstacles qui l'affectent sont sa facilité à se distraire, sa difficulté à rester concentré sur de longues périodes et le fait qu'il saute parfois les séances de sport.

Quels problèmes cela lui pose-t-il ?

Cela ralentit considérablement son travail sur ses projets, entraînant une progression plus lente, et il se sent moins en forme en raison du manque d'activité physique.

Comment vos produits ou services pourraient-ils l'aider à relever ces défis ?

Notre produit est spécialisé dans l'amélioration de la concentration et du "deep focus". Il permet d'augmenter les performances sur une plus longue durée, favorise la concentration et peut également être utilisé pour le sport, fournissant également de l'énergie.

Qu'est-ce qui l'inciterait à chercher une solution ?

Ce qui l'inciterait à chercher une solution serait sa soif de réussite et le désir d'obtenir des résultats rapides dans ses projets.

Valeurs et craintes :

Qu'apprécie-t-il dans sa vie personnelle ou professionnelle ?

Dans sa vie personnelle, il apprécie les jeux vidéo, l'entrepreneuriat, les réseaux sociaux et le sport. Dans sa vie professionnelle, bien qu'il ne soit pas encore en poste en raison de ses études, il considère ses projets comme le début de sa vie professionnelle (entrepreneuriat).

Qu'est-ce qui est important pour lui lorsqu'il considère un produit comme le vôtre ?

Ce qui est important pour lui est que le produit soit écologiquement responsable, car cela fait désormais partie des valeurs essentielles. Il souhaite également que le produit soit transparent (c'est-à-dire qu'il soit sûr de ce qu'il contient) et qu'il fonctionne conformément à la façon dont la marque le présente (pas de publicité mensongère).

Quelles objections pourrait-il avoir à l'achat ?

L'objection pourrait être le prix, car avec des produits locaux et des emballages écologiquement responsables, le coût augmente rapidement.

Qu'est-ce qui guide son processus de prise de décision ?

Ce qui guide son processus de prise de décision est ses attentes, son désir de réussir et sa volonté de trouver le meilleur produit pour obtenir les meilleurs résultats/décisions.

Quels concurrents (le cas échéant) pourrait-il envisager ?

Il pourrait envisager la boisson "Level Up" car elle a été largement médiatisée dans un domaine qu'il connaît bien : les jeux vidéo.

Que se passerait-il s'il choisissait la mauvaise solution ?

S'il choisissait la mauvaise solution, il serait déçu car l'autre boisson est spécialisée dans les performances dans les jeux vidéo, et non dans le travail entrepreneurial.

Que se passerait-il s'il ne faisait rien du tout ?

S'il ne faisait rien, il ne maintiendrait pas un rythme aussi intense, travaillerait moins efficacement et ne suivrait pas son propre emploi du temps.

Habitudes d'achat

Comment obtient-il des informations ?

Il obtient des informations principalement sur les réseaux sociaux, sous la forme de publications ou de stories, avec un style similaire à celui de Netflix France.

Comment communique-t-il ?

Il communique principalement sur les réseaux sociaux (Instagram, Twitter, snapchat).

Quels médias consomme-t-il ?

Il ne consomme pas énormément de médias ; il préfère les réseaux sociaux.

Appartient-il à des associations ?

Il n'appartient à aucune association.

Quels réseaux sociaux utilise-t-il ?

Il utilise énormément YouTube et Twitch, et il fréquente également TikTok, Instagram et Twitter.

Assiste-t-il à des événements ou des conférences ? Le cas échéant, lesquels ?

Il ne regarde que quelques conférences en ligne liées à l'entrepreneuriat (par exemple, Yomi Denzel).

Où passe-t-il ses journées ?

Il passe ses journées chez lui s'il n'a pas cours, à travailler ou à jouer sur son PC, mais il sort pour faire du sport ou pour des rendez-vous professionnels liés à ses projets.

A-t-il des passe-temps pertinents ?

Ses passe-temps incluent les jeux vidéo, le sport, et occasionnellement regarder des films et des séries.