

Les repères de la présentation

Six repères à garder · Version participant

01 Les six questions

Une question à la fois. Reformulez et laissez la personne vous corriger.

01

Aujourd'hui, qu'est-ce qui te pose le plus de difficultés concernant [le sujet] ?

02

Tu peux me raconter la dernière fois où ça t'est arrivé concrètement ?

03

Qu'est-ce que ça provoque derrière pour toi ?

04

Qu'est-ce que tu as déjà essayé pour régler ça ?

05

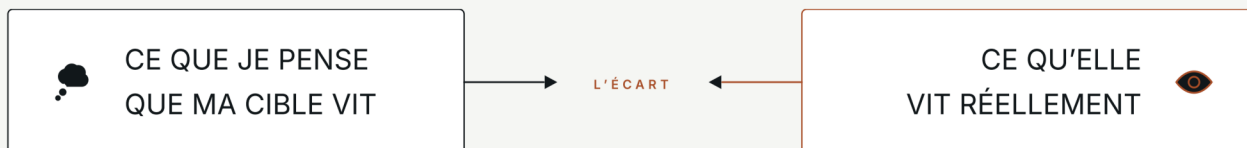
Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ou t'a déçu ?

06

Qu'est-ce qui ferait que tu déciderais vraiment de t'en occuper maintenant ?

02 Ce que je pense, ce que la personne vit

Gardez les mots entendus, leur source et ce que vous en déduisez dans des cases distinctes.



NOTRE OBJECTIF : RÉDUIRE CET ÉCART.



Les repères de la présentation

Six repères à garder · Version participant

03 Faits, hypothèses, questions à creuser

L'IA aide à trier la matière fournie. Chaque constat doit retrouver sa source.

L'IA N'EST PAS LÀ POUR INVENTER VOTRE MARCHÉ.



FAITS

Ce qui est explicitement exprimé



HYPOTHÈSES

Plausible, mais pas encore démontré



CE QU'IL MANQUE

Ce qu'il reste à aller chercher

L'IA ANALYSE. VOUS DÉCIDEZ.

04 Un signal reste à approfondir

Une répétition est un indice utile. Elle ne suffit pas à établir une intention d'achat.

ATTENTION

SIGNAL ≠ RÉCURRENCE ≠ CONCLUSION



SIGNAL

1 personne

≠



RÉCURRENCE

Plusieurs personnes, même situation

≠



DÉCISION PLUS SOLIDE

Données cohérentes + validation

UN SEUL ENTRETIEN NE FAIT PAS UNE VÉRITÉ.
DES DONNÉES COHÉRENTES FONT UNE DÉCISION PLUS SOLIDE.

Les repères de la présentation

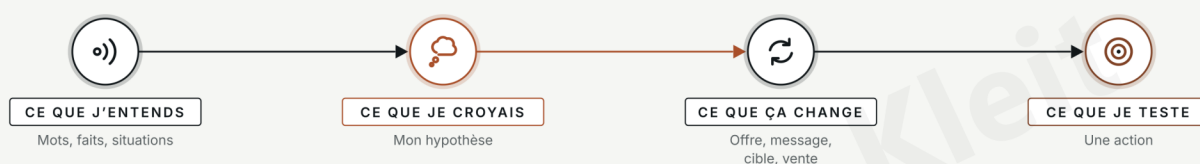
Six repères à garder · Version participant

05 Choisir un prochain test

Ce que j'ai entendu, ce que je croyais, ce que cela change et ce que je teste.

DÉCIDER

DE L'INFORMATION À LA DÉCISION



ON NE CHANGE PAS TOUT. ON TESTE UNE CHOSE.

06 Trois conversations, une seule action

Trois personnes d'une même cible. Si cela vous bloque, commencez par une.

PASSAGE À L'ACTION

VOTRE DÉFI · 7 JOURS



Comprendre leur situation, garder les mots exacts, puis confronter une hypothèse au réel.