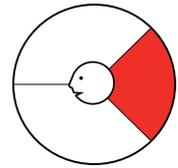


Aspirations des Clients



Questions Déclencheurs

Les aspirations décrivent ce que vos clients essaient de réaliser ou d'obtenir dans leur travail ou leur vie personnelle. Il peut s'agir des tâches qu'ils s'efforcent d'accomplir et de mener à bien, des problèmes qu'ils tentent de résoudre ou des besoins qu'ils cherchent à satisfaire.

Utilisez les questions-tremplins ci-dessous pour vous aider à penser à d'autres problèmes potentiels des clients :

- 1.** Quelle est la chose que votre client ne pourrait pas vivre sans accomplir? Quels sont les relais qui pourraient aider votre client à réaliser cette aspiration clé?
- 2.** Quels sont les différents contextes dans lesquels vos clients sont susceptibles de se trouver? En quoi leurs activités et leurs objectifs changent-ils en fonction de ces contextes?
- 3.** Que doit accomplir votre client qui suppose des interactions avec d'autres personnes?
- 4.** Quelles tâches vos clients essaient-ils d'accomplir dans leur travail ou leur vie personnelle? Quels problèmes fonctionnels vos clients essaient-ils de résoudre?
- 5.** Pensez-vous que vos clients aient des problèmes dont ils n'ont peut-être même pas conscience?
- 6.** Quels besoins émotionnels vos clients essaient-ils de satisfaire? Quelles aspirations, si elles étaient réalisées, donneraient à l'utilisateur un sentiment d'auto-satisfaction?
- 7.** Comment votre client veut-il être perçu par les autres? Que peut faire votre client pour favoriser cette perception?
- 8.** Que souhaite éprouver votre client? Que doit faire votre client pour ressentir cela?
- 9.** Suivez les interactions de votre client avec un produit ou service sur toute sa durée de vie. Quelles aspirations auxiliaires font surface au cours de ce cycle de vie? L'utilisateur change-t-il de rôle au cours de ce processus?