

1

Test de concept

Face à face avec le client cible

Tester

CONTEXTE

La solution imaginée est-elle comprise et jugée pertinente lorsqu'elle est présentée directement à un client potentiel ?

Présenter un concept encore incomplet sans le sur-vendre, savoir écouter les objections sans se justifier immédiatement.

Présenter une description ou une maquette simple à des personnes du segment cible, pour évaluer leur compréhension et leur intérêt réel.

ETAPES

- 1 Prépare un support de présentation simple : texte, image ou maquette basse fidélité.
- 2 Sélectionne plusieurs personnes représentatives du segment cible.
- 3 Présente le concept en entretien individuel, sans argumenter ni sur-vendre.
- 4 Recueille les réactions spontanées : compréhension, intérêt, objections.
- 5 Note les pistes d'ajustement avant de développer davantage la solution.

CRITERES A MAITRISER

Le concept est présenté sans être défendu · Les objections sont écoutées jusqu'au bout · Chaque entretien mène à un ajustement noté

TEMPLATE D'ENTRETIEN — À REMPLIR APRÈS CHAQUE PRÉSENTATION

CE QUI EST COMPRIS

Reformulation spontanée du client : a-t-il compris l'essentiel du concept sans aide ?

OBJECTIONS & AJUSTEMENTS

Ce qui bloque, ce qui manque, ce qu'on modifie pour la prochaine version...