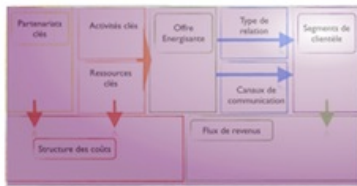


## La Matrice Business : Segments de clientèle



A toi de jouer !

- Pour qui crées-tu de la valeur ? De qui es-tu amoureux ?
- Segments = besoin d'offre distincte, canaux & type de relation, rentabilité différents,
- Profil du client & besoins

Va à la découverte  
de tes clients !

Quel est leur  
profil & leurs  
besoins

MES NOTES, REFLEXIONS, IDEES LUMINEUSES, :

