

TRAME D'INTERVIEW — Onboarding Client

Durée : 30 minutes **Format :** visio **Moment :** juste après signature **Objectif :** collecter assez de matière pour alimenter tous les agents en aval (Audit Concurrentiel, Stratège, Rédacteur, etc.)

Règles de conduite

- Faire parler le client avec **ses propres mots** (verbatim exploitables)
 - Relancer avec : "Tu dirais ça comment, toi ?", "Avec tes mots à toi ?", "Si tu devais expliquer ça à un confrère ?"
 - Enregistrer la visio (avec accord client)
 - Produire une transcription dialoguée (format : Fabien: ... / Client: ...)
-

Bloc 1 — Profil & métier (3-4 min)

1. Présente-moi ton cabinet en 2 minutes : depuis quand, seul ou en équipe, où, tes spécialités ?
 2. Qu'est-ce qui te distingue d'un autre CGP qu'un client pourrait croiser ?
-

Bloc 2 — Clients idéaux (5-6 min)

3. Décris-moi ton meilleur client actuel : qui est-il, qu'est-ce qui fait que ça marche bien avec lui ?
 4. À l'inverse, quel type de client tu **ne veux plus** prendre ? Pourquoi ?
 5. Si tu pouvais cloner 10 clients parfaits, ils ressembleraient à quoi (métier, âge, patrimoine, problématique) ?
-

Bloc 3 — LinkedIn actuel (4-5 min)

6. Aujourd'hui, ton usage de LinkedIn, c'est quoi concrètement ? (consultation, publication, prospection)
 7. Tu as déjà essayé de publier ? Qu'est-ce qui t'a freiné ou découragé ?
 8. Sur LinkedIn, qu'est-ce qui te fait peur quand tu penses à toi qui publies ? (conformité, jugement des pairs, manque de temps, peur d'écrire...)
-

Bloc 4 — Concurrents & inspirations (4-5 min)

9. Sur LinkedIn, qui tu suis dans le domaine du patrimoine ou de la finance ? Qui t'inspire ?
 10. À l'inverse, tu vois des gens dans ton secteur qui font ça mal ou que tu trouves agaçants sur LinkedIn ? Qui et pourquoi ?
 11. Si je dis "communication LinkedIn pour CGP", tu penses à qui d'autre que moi ?
-

Bloc 5 — Expertise & angles (4-5 min)

12. Sur quels sujets tu peux parler pendant 30 minutes sans préparation ?
 13. As-tu un ou deux cas clients dont tu es particulièrement fier ? (situation → ce que tu as fait → résultat)
 14. Y a-t-il des sujets que tu **refuses** d'aborder publiquement ? Pourquoi ?
-

Bloc 6 — Objectifs business & contraintes (4-5 min)

15. Si dans 6 mois LinkedIn fonctionne pour toi, ça donne quoi concrètement ? (nombre de RDV, clients signés, revenu)
 16. Combien de temps par semaine tu peux dégager pour LinkedIn (validation, RDV mensuel, échanges) ?
 17. Pour la conformité, comment tu fonctionnes habituellement ? Qui valide quoi ?
-

Clôture (1-2 min)

18. Y a-t-il quelque chose d'important sur toi, ton activité ou ta vision que je n'ai pas demandé ?