

1. Qui va être intéressé par le produit ? Qui est la cible ?

Plusieurs personnes peuvent être intéressé par notre produit comme : les entreprises et même les particuliers. Toute personne souhaitant connaître les informations d'une autre personne grâce à son profil Twitter. Notre principale cible sont les particuliers, globalement les utilisateurs de Twitter.

2. A quels besoins le produit va-t-il répondre ?

Les gens qui utilisent notre application souhaite connaître le plus d'information sur une personne donnée.

3. Quelles sont les fonctionnalités critiques pour répondre aux besoins de façon à avoir un produit réussi ?

Les fonctionnalités critiques qui peuvent être problématique sont :

- Au niveau de l'extraction, Twitter peut bloquer notre produit car l'extraction de donnée sur Twitter n'est pas autorisée dû à une extraction avec BOT.
- Lorsque que la personne dont on souhaite acquérir les données sont trop volumineuses (Exemple d'un utilisateur ayant Twitter depuis 2015 étant actif et publiant 10 Tweets par jour : soit un total de 21900 Tweets)

4. Comment le produit se situe-t-il par rapport aux produits existants sur le marché ?

La création de notre produit peut se placer à la même hauteur que ses concurrents, en produisant une application regroupant les fonctionnalités des produits déjà existant sur le marché pour essayer de regrouper le maximum de personnes.