

Santiago Fuentes

Le premier client potentiel que nous allons étudier s'appelle Santiago Fuentes, il est un étudiant en deuxième année de DUT informatique à l'Université Sorbonne Paris Nord. Il est une personne très agréable à rencontrer, qui a l'habitude de prendre le rôle d'organisateur événementiel dans son groupe d'amis. Son ami Carlos, qui appartient à son groupe d'amis, lui dit que ça serait bien de fêter l'anniversaire de Thomas dans un Espace Game car Thomas adore les Escape Game, Carlos lui suggère votre Escape Game puisqu'il y était déjà allé et il a vraiment aimé, il lui envoie le lien de votre page web pour réserver une salle. Santiago va sur votre page web et se retrouve facilement grâce à vos options au début de la page, il va se renseigner par rapport à vos salles, de leur état et se fait une idée grâce à vos photos postées sur votre page, les avis des autres clients à l'aide des commentaires intégrés en bas de votre page et les missions que vous proposez pour voir lequel pourrait le plus intéresser son ami Thomas. Il voit les tarifs et se rend compte que vous proposez différentes offres pour un événement en particulier, dans ce cas, celui qui attire son attention est "Fêter son anniversaire avec nous", alors il la choisit et réserve une salle.

On retrouvera le plus souvent des clients comme Santiago qui voudront s'amuser entre amis, avec la famille, fêter un événement spécial avec leurs proches, soit des adultes, des ados ou bien des enfants qui ont plus de 10 ans, qui vont se servir de votre service une finalité récréative, de loisir.



John Smith

Le deuxième client potentiel que nous allons analyser s'appelle John Smith, il a 38 ans et il est le conseiller de gestion d'entreprise d'une entreprise qui s'appelle "Just go". Le chef Bob entreprise se rend compte que les chiffres d'affaires et leur production diminuent de plus en plus avec le temps, le chef sait que ses employés sont très bons dans leurs domaines et demande à John de réaliser une analyse du pourquoi ses employés n'ont pas leur performances habituels. Après l'analyse, John voit que les employés sont très performants dans leur travail mais ils n'arrivent pas à travailler en équipe, en plus qu'ils sont chargés mentalement avec les projets de l'entreprise. John conseille à Bob de faire un accord avec une entreprise qui propose des jeux d'évasion, comme faire du Rallye, des Défis sportifs, de la Réalité virtuelle, etc, car ceci est fréquemment utilisé dans les grandes entreprises pour détendre ses employés, améliorer leur travail en équipe et booster leur performances au travail, d'après sa recherche il trouve un Escape Game qui n'est pas très loin de leur siège. John avec la permission de Bob, se rend sur la page web de l'Escape Game et il voit que votre page a l'air professionnel, il se dirige voir les commentaires et les avis des clients pour se faire une idée, il observe que vous proposez une option "Entreprise/Particulier" et par là il prend les informations nécessaires pour vous contacter pour à la fin arriver à un accord professionnel.

Cette fois vous verrez que des clients comme John qui travaillent dans des entreprises, vont aussi visiter votre page web avec une finalité professionnelle. Cela veut dire que des particuliers comme des entreprises seront intéressés par votre service.

