

AgriFlow.be



1. Énoncé de Valeurs, mission et vision
2. Leanstack du projet
3. DMAIC (Lean Six Sigma)
4. Backlog projet

Table des matières

AgriFlow.be.....	1
Table des matières.....	2
Introduction.....	14
Entreprise portant le projet.....	14
Énoncé de valeurs, mission et vision :.....	15
Nos valeurs :.....	15
Liberté :.....	15
Créativité :.....	15
Fluidité :.....	15
Élégance :.....	15
Plaisir :.....	15
Notre mission :.....	15
Notre vision :.....	15
Proposition de nom de domaine pour l'application :.....	16
Charte Create Tomorrow.....	17
Leanstack.....	18
Segments de clientèle :.....	18
Early adopters :.....	18
Problème :.....	19
Alternatives existantes :.....	19
Proposition de valeur unique :.....	20
Concept high level :.....	21
Solutions :.....	22
1. Plateforme en ligne de vente directe de produits agricoles :.....	22
2. Page de présentation pour les exploitations agricoles :.....	22
3. Mise en ligne de produits standardisés avec des prix personnalisables :.....	23
4. Automatisation des commandes, de la facturation et des paiements :.....	23
5. Fonctionnalités de géolocalisation :.....	23
6. Informations sur les produits achetés et les recettes :.....	24
Accès aux informations détaillées sur les produits :.....	24
Recherche de produits de saison :.....	24
Recettes à base de produits locaux :.....	24
7. Fonctionnalités de notation et de commentaire :.....	25
Système de notation :.....	25
Système de commentaire :.....	25
Modération :.....	25
Réponse des producteurs :.....	25
Historique des commentaires :.....	25
8. Tableau de bord pour les producteurs :.....	25
9. Évaluation de la plateforme AgriFlow :.....	26
Canaux :.....	26

1. Plateforme web et mobile de commande en ligne :.....	26
2. Présentation de l'offre auprès de réseaux d'agriculteurs et de consommateurs : 27	
3. Réseaux sociaux, y compris des vidéos courtes sur des plateformes comme YouTube, Instagram ou TikTok :.....	28
4. Pages dédiées pour chaque agriculteur :.....	28
5. Marketing en ligne ciblé via des annonces Google et des campagnes sur les réseaux sociaux :.....	29
6. Email marketing non harcelant pour les newsletters :.....	29
7. Publicité crédible :.....	29
8. Participation à des conférences et des événements professionnels :.....	30
9. Réseautage avec des associations de professionnels :.....	30
Sources de revenus :.....	30
1. Commission sur les ventes :.....	31
2. Abonnement premium :.....	31
3. Publicité :.....	31
4. Vente de données :.....	31
Structure de coûts :.....	32
1. Développement de l'application :.....	32
2. Marketing et acquisition de clients :.....	32
3. Support client :.....	33
4. Logistique :.....	33
5. Paiement :.....	33
6. Frais généraux :.....	34
Métriques clés :.....	34
1. Taux de conversion :.....	34
2. Valeur moyenne des commandes :.....	35
3. Coût d'acquisition client :.....	35
4. Taux de rétention :.....	36
5. Temps moyen de réponse du service client :.....	36
6. Taux de satisfaction client :.....	37
Avantage compétitif.....	37
1. La simplicité et la commodité :.....	37
2. La personnalisation :.....	38
3. La transparence et la traçabilité :.....	38
4. La promotion de l'agriculture locale :.....	38
Avantage pour les différents segments de clientèle :.....	39
Pour les consommateurs :.....	39
1. Des produits frais et de qualité supérieure :.....	39
2. Un accès à des produits locaux et saisonniers :.....	39
3. Des prix compétitifs :.....	40
4. Une expérience facilitée :.....	40
Pour les agriculteurs :.....	41
1. Une plus grande marge bénéficiaire :.....	41
2. Une meilleure connaissance des consommateurs :.....	41

3. Une plus grande autonomie :.....	42
Pour les collectivités locales :.....	42
1. Le soutien à l'économie locale :.....	42
2. La réduction des émissions de CO2 :.....	43
3. La promotion d'un modèle économique durable :.....	43
Business Model (offre à destination des agriculteurs).....	43
Offre de base (gratuite) :.....	43
1. Création et gestion de compte.....	43
2. Accès au forum public des consommateurs.....	44
3. Recherche de produits agricoles.....	44
4. Accès à la liste des agriculteurs et éleveurs inscrits sur la plateforme.....	44
5. Possibilité de contacter les agriculteurs et éleveurs pour des demandes d'informations.....	44
Offre premium (payante) :.....	45
1. Toutes les fonctionnalités de l'offre de base.....	45
2. Accès au forum privé des agriculteurs et éleveurs.....	45
3. Publication d'offres et de demandes de produits agricoles.....	45
4. Accès à des formations en ligne pour les agriculteurs et éleveurs.....	45
5. Wiki collaboratif dédié aux agriculteurs et éleveurs.....	45
6. Accès aux données météorologiques et aux prévisions agricoles.....	45
7. Support technique prioritaire.....	45
Commission sur les ventes :.....	45
Freemium :.....	46
Est-ce une offre irrésistible ?.....	47
DMAIC.....	48
Définir (Define) :.....	48
1. Nos clients :.....	48
Persona de consommateurs :.....	48
Persona d'agriculteurs :.....	48
2. Matrice SWOT :.....	48
1. Forces :.....	48
2. Faiblesses :.....	49
3. Opportunités :.....	49
4. Menaces :.....	49
3. Développer une vision du produit :.....	49
1. Déclaration de mission :.....	50
2. Énoncé de positionnement :.....	50
3. Récit utilisateur :.....	50
4. Établir des objectifs et des indicateurs de performance :.....	51
Objectif #1.....	51
Objectif #2.....	51
Objectif #3.....	51
Objectif #4.....	52
Objectif #5.....	52

5. Créer un plan de projet :.....	53
Etapas.....	53
1. Analyse de la concurrence :.....	53
2. Élaboration du Lean Canvas :.....	53
3. Définition des exigences du client :.....	53
4. Conception du site Web :.....	53
5. Définition du processus de commande et de livraison :.....	53
6. Développement de partenariats :.....	53
6. Gestion de l'expérience utilisateur :.....	54
Mesurer (Measure) :.....	54
1. Critères de mesure :.....	54
a. Taux de conversion:.....	54
b. Valeur moyenne des commandes:.....	55
c. Coût d'acquisition client:.....	56
d. Taux de conversion :.....	56
e. Taux de rétention:.....	57
f. Temps moyen de réponse du service client:.....	57
2. Collecter les données :.....	58
3. Analyser les données :.....	58
4. Interpréter les résultats :.....	59
5. Prendre des décisions basées sur les données :.....	60
6. Gestion de l'expérience utilisateur :.....	61
Analyser (Analyze) :.....	61
Analyse des besoins des clients :.....	61
a. Les agriculteurs.....	61
b. Les consommateurs.....	63
Analyser les données qualitatives et quantitatives :.....	64
Identifier les problèmes et les opportunités :.....	65
Exemples de problèmes identifiés :.....	65
1. Taux de conversion :.....	65
2. Valeur moyenne des commandes :.....	65
3. Coût d'acquisition client :.....	65
4. Taux de rétention :.....	65
5. Temps moyen de réponse du service client :.....	66
Générer des idées d'amélioration :.....	66
Processus de brainstorming.....	66
Sélectionner les solutions d'amélioration :.....	66
Processus de décision :.....	66
1. Analyse des idées proposées :.....	66
2. Évaluation des options :.....	67
3. Élaboration d'un plan d'action :.....	67
4. Mise en œuvre et suivi :.....	67
Gestion de l'expérience utilisateur :.....	67
Description de la phase d'analyse :.....	67

1. Analyse des enquêtes de satisfaction :.....	67
2. Analyse des tests utilisateurs :.....	67
3. Analyse des données d'utilisation :.....	67
4. Évaluations de l'expérience utilisateur :.....	68
Améliorer (Improve) :.....	68
Prototypage et testing des solutions :.....	68
1. Identifier les besoins de prototypage :.....	68
2. Concevoir les prototypes :.....	68
3. Valider les prototypes :.....	68
4. Itérer les prototypes :.....	68
5. Finaliser les prototypes :.....	68
6. Tester la solution finale :.....	69
Implication des parties prenantes :.....	69
1. Identifier les parties prenantes :.....	69
2. Communiquer les résultats de l'analyse :.....	69
3. Inviter les parties prenantes à des séances de brainstorming :.....	69
4. Impliquer les parties prenantes dans le processus de prototypage :.....	69
5. Tester les solutions avec les parties prenantes :.....	69
Analyser les résultats des tests et du feedback :.....	69
1. Planification des tests :.....	69
2. Tests internes :.....	70
3. Tests utilisateurs :.....	70
4. Analyse des résultats :.....	70
5. Itérations :.....	70
Optimiser les solutions :.....	70
1. Identifier les solutions potentielles :.....	70
2. Prioriser les solutions :.....	70
3. Développer un plan d'action :.....	71
4. Mettre en œuvre les solutions :.....	71
5. Mesurer les résultats :.....	71
6. Réviser et améliorer :.....	71
Mise en œuvre des améliorations :.....	71
1. Planification :.....	71
2. Communication :.....	71
3. Formation :.....	71
4. Mise en œuvre :.....	72
5. Surveillance :.....	72
6. Réajustement :.....	72
Gestion de l'expérience utilisateur:.....	72
1. Identification des priorités :.....	72
2. Conception de la solution :.....	72
3. Prototypage :.....	72
4. Tests utilisateurs :.....	73
5. Feedback :.....	73

6. Mise en oeuvre des améliorations :	73
7. Évaluation continue :	73
Contrôler (Control) :	73
Évaluation des résultats :	73
1. Définir les critères d'évaluation :	73
2. Collecter les données :	73
3. Analyser les données :	74
4. Mettre en place un suivi régulier :	74
5. Mettre en place des mesures correctives si nécessaire :	74
Mise en place des indicateurs de suivi :	74
1. Identification des mesures clés :	74
2. Définition des indicateurs :	74
3. Définition des cibles :	74
4. Mise en place de systèmes de suivi :	74
5. Analyse des résultats :	75
Mise en place des outils de suivi :	75
1. Définir les indicateurs clés de performance (KPI) :	75
2. Choisir les outils de suivi :	75
3. Mettre en place les outils de suivi :	75
4. Former le personnel :	75
5. Surveiller les KPI :	75
6. Mettre en place des actions correctives :	75
Mise en place des actions correctives :	76
1. Surveiller les résultats :	76
2. Identifier les écarts :	76
3. Analyser les causes racines :	76
4. Mettre en place des actions correctives :	76
5. Vérifier l'efficacité des actions correctives :	76
6. Mettre en place des actions préventives :	76
Assurance d'une surveillance continue :	76
1. Définir les critères de réussite :	76
2. Collecter des données :	77
3. Analyser les données :	77
4. Prendre des mesures :	77
5. Mettre à jour les processus :	77
6. Répéter le processus :	77
Gestion de l'expérience utilisateur :	77
1. Collecte continue de données d'utilisateurs :	77
2. Évaluation régulière de l'UX :	77
3. Mise en place d'un système de feedback :	78
4. Mise en place de processus de résolution de problèmes :	78
5. Formation continue de l'équipe UX :	78
Minimum viable product (MVP).....	79
Toyota production system.....	80

Principe 1 : Le "Juste-à-temps" (JAT).....	80
Principe 3 : Le flux continu.....	80
Principe 4 : La tirage.....	80
Principe 7 : La Standardisation.....	80
Traction roadmap.....	81
Backlog produit.....	82
1. User Story 1 : Créer un profil d'agriculteur.....	82
a. Fonctionnalités :.....	82
b. UX :.....	82
c. Scénario de test :.....	82
2. User Story 2 : Ajouter des produits à son catalogue en ligne.....	83
a. Fonctionnalités :.....	83
b. UX :.....	83
c. Scénario de test :.....	83
3. User Story 3 : Définir ses prix et ses conditions de vente.....	84
a. Fonctionnalités :.....	84
b. UX :.....	84
c. Scénario de test :.....	84
4. User Story 4 : Rechercher des produits locaux disponibles à l'achat.....	85
a. Fonctionnalités :.....	85
b. UX :.....	85
c. Scénario de test :.....	85
5. User Story 5 : Consulter les profils d'agriculteurs et leurs catalogues en ligne.....	86
a. Fonctionnalités :.....	86
b. UX :.....	86
c. Scénario de test :.....	86
6. User Story 6 : Passer une commande en ligne.....	87
a. Fonctionnalités :.....	87
b. UX :.....	87
c. Scénario de test :.....	87
7. User Story 7 : Suivre l'état de sa commande.....	88
a. Fonctionnalités :.....	88
b. UX :.....	88
c. Scénario de test :.....	88
8. User Story 8 : Payer en ligne de manière sécurisée.....	89
a. Fonctionnalités :.....	89
b. UX :.....	89
c. Scénario de test :.....	89
9. User Story 9 : Gérer ses commandes et ses paiements.....	90
a. Fonctionnalités :.....	90
b. UX :.....	90
c. Scénario de test :.....	90
10. User Story 10 : Recevoir des notifications pour les nouvelles commandes.....	91
a. Fonctionnalités :.....	91

b. UX :	91
c. Scénario de test :	91
11. User Story 11 : Communiquer avec les autres utilisateurs via une messagerie intégrée	92
a. Fonctionnalités :	92
b. UX :	92
c. Scénario de test :	92
12. User Story 12 : Ajouter des commentaires et des évaluations sur les produits et les agriculteurs	93
a. Fonctionnalités :	93
b. UX :	93
c. Scénario de test :	93
13. User Story 13 : Gérer son profil utilisateur	94
a. Fonctionnalités :	94
b. UX :	94
c. Django	94
Créer un modèle utilisateur	94
Créer une vue de profil utilisateur	94
Créer un formulaire de profil utilisateur	95
Créer des URL pour le profil utilisateur	95
d. Scénario de test :	96
14. User Story 14 : Consulter les statistiques de vente et de fréquentation	97
a. Fonctionnalités :	97
b. UX :	97
c. Scénario de test :	97
15. User Story 15 : Gérer les livraisons et les retraits sur place	98
a. Fonctionnalités :	98
b. UX :	98
c. Scénario de test :	98
16. User Story 16 : Ajouter des promotions et des offres spéciales	99
a. Fonctionnalités :	99
b. UX :	99
c. Scénario de test :	99
17. User Story 17 : Consulter les actualités et les événements locaux	100
a. Fonctionnalités :	100
b. UX :	100
c. Scénario de test :	100
18. User Story 18 : Proposer un système de parrainage	101
a. Fonctionnalités :	101
b. UX :	101
c. Scénario de test :	101
19. User Story 19 : Intégration avec les réseaux sociaux	102
a. Fonctionnalités :	102
b. UX :	102

c. Scénario de test :	102
20. User Story 20 : Support client.....	103
a. Fonctionnalités :	103
b. UX :	103
c. Scénario de test :	103
21. User Story 21 : Gérer les stocks et les niveaux de production.....	104
a. Fonctionnalités :	104
b. UX :	104
c. Scénario de test :	104
22. User Story 22 : Proposer des abonnements pour des produits réguliers.....	105
a. Fonctionnalités :	105
b. UX :	105
c. Scénario de test :	105
23. User Story 23 : Proposer des recettes et des idées de cuisine.....	107
a. Fonctionnalités :	107
b. UX :	107
c. Scénario de test :	107
24. User Story 24 : Proposer un système de fidélité.....	109
a. Fonctionnalités :	109
b. UX :	109
c. Scénario de test :	109
25. User Story 25 : Proposer un système de dons pour soutenir les agriculteurs locaux.....	110
a. Fonctionnalités :	110
b. UX :	110
c. Scénario de test :	110
26. User Story 26 : Proposer une carte interactive pour trouver facilement les producteurs locaux.....	112
a. Fonctionnalités :	112
b. UX :	112
c. Scénario de test :	112
27. User Story 27 : Proposer des options de livraison écologiques.....	114
a. Fonctionnalités :	114
b. UX :	114
c. Scénario de test :	114
28. User Story 28 : Proposer des produits bio et/ou équitables.....	116
a. Fonctionnalités :	116
b. UX :	116
c. Scénario de test :	116
29. User Story 29 : Proposer un système d'avis vérifiés.....	118
a. Fonctionnalités :	118
b. UX :	118
c. Scénario de test :	118
30. User Story 30 : Proposer un système de recommandation personnalisée.....	119

a. Fonctionnalités :	119
b. UX :	119
c. Scénario de test :	119
31. User Story 31 : Proposer un système d'alerte pour les produits en rupture de stock.....	121
a. Fonctionnalités :	121
b. UX :	121
c. Scénario de test :	121
32. User Story 32 : Proposer un système de précommande pour les produits saisonniers.....	122
a. Fonctionnalités :	122
b. UX :	122
c. Scénario de test :	122
33. User Story 33 : Proposer un système de comparaison des prix.....	123
a. Fonctionnalités :	123
b. UX :	123
c. Scénario de test :	123
34. User Story 34 : Proposer un système d'alerte pour les promotions et les offres spéciales.....	124
a. Fonctionnalités :	124
b. UX :	124
c. Scénario de test :	124
35. User Story 35 : Proposer un système de géolocalisation pour trouver facilement les points de vente.....	125
a. Fonctionnalités :	125
b. UX :	125
c. Scénario de test :	125
36. User Story 36 : Proposer un système d'analyse du marché agricole local.....	127
a. Fonctionnalités :	127
b. UX :	127
c. Scénario de test :	127
37. User Story 37 : Proposer un système de gestion des factures et des paiements....	128
a. Fonctionnalités :	128
b. UX :	128
c. Scénario de test :	128
38. User Story 38 : Proposer un système de suivi des commandes en temps réel.	130
a. Fonctionnalités :	130
b. UX :	130
c. Scénario de test :	130
39. User Story 39 : Proposer un système de gestion des retours et des remboursements.....	131
a. Fonctionnalités :	131
b. UX :	131
c. Scénario de test :	131

40. User Story 40 : Proposer un système de gestion des abonnements.....	133
a. Fonctionnalités :.....	133
b. UX :.....	133
c. Scénario de test :.....	133
42. User Story 42 : Proposer un système de notifications pour les commandes en attente.....	135
a. Fonctionnalités :.....	135
b. UX :.....	135
c. Scénario de test :.....	135
43. User Story 43 : Proposer un système de suivi des livraisons en temps réel.....	136
a. Fonctionnalités :.....	136
b. UX :.....	136
c. Scénario de test :.....	136
44. User Story 44 : Proposer un système de gestion des avis et des commentaires....	137
a. Fonctionnalités :.....	137
b. UX :.....	137
c. Scénario de test :.....	137
45. User Story 45 : Proposer un système de gestion des préférences alimentaires.....	138
a. Fonctionnalités :.....	138
b. UX :.....	138
c. Scénario de test :.....	138
46. User Story 46 : Proposer un système de gestion des allergènes.....	139
a. Fonctionnalités :.....	139
b. UX :.....	139
c. Scénario de test :.....	139
47. User Story 47 : Proposer un système de gestion des certifications.....	140
a. Fonctionnalités :.....	140
b. UX :.....	140
c. Scénario de test :.....	140
48. User Story 48 : Proposer un système de parrainage.....	141
a. Fonctionnalités :.....	141
b. UX :.....	141
c. Scénario de test :.....	141
49. User Story 49 : Proposer un système d'analyse du comportement d'achat.....	142
a. Fonctionnalités :.....	142
b. UX :.....	142
c. Scénario de test :.....	142
50. User Story 51 : Créer son profil utilisateur.....	143
a. Fonctionnalités :.....	143
b. UX :.....	143
c. Scénario de test :.....	143
i. Étape 1 : Accès à la page de création de profil.....	143
ii. Étape 2 : Remplissage des champs d'informations personnelles.....	143

iii. Étape 3 : Remplissage des champs de préférences.....	143
iv. Étape 4 : Enregistrement du profil.....	143
v. Étape 5 : Modification des informations du profil.....	144
51. User Story 50 : Proposer un système de gestion des événements locaux.....	145
a. Fonctionnalités :.....	145
b. UX :.....	145
c. Scénario de test :.....	145

Introduction

Ce document présente le projet AgriFlow, depuis le business model jusqu'aux processus d'amélioration continue que nous souhaitons mettre en place. Ce document contient des informations sur nos valeurs, notre mission et notre vision, ainsi que sur notre approche Leanstack et notre utilisation de la méthodologie DMAIC (Lean Six Sigma). Nous espérons que ces informations vous aideront à mieux comprendre notre entreprise et nos objectifs.

AgriFlow est une entreprise qui a pour objectif de faciliter la vente directe de produits locaux entre les agriculteurs et les consommateurs. La plateforme en ligne proposée par AgriFlow permet aux agriculteurs de vendre leurs produits directement aux consommateurs, sans avoir à passer par des intermédiaires coûteux. Cette approche permet aux agriculteurs de maximiser leurs profits tout en offrant des produits frais et locaux aux consommateurs.

En plus de simplifier le processus de vente en ligne, AgriFlow vise également à promouvoir les valeurs de durabilité et de responsabilité sociale dans son approche commerciale. L'entreprise encourage les pratiques agricoles durables et responsables, tout en offrant une expérience utilisateur agréable et simplifiée pour les consommateurs.

En résumé, AgriFlow propose une solution innovante pour soutenir l'agriculture locale, promouvoir la consommation responsable et durable, et réduire l'empreinte carbone des produits alimentaires.

Entreprise portant le projet

Le projet AgriFlow est porté par la société SC Herbal Flavours, qui est spécialisée dans la distribution de produits naturels aux consommateurs. En créant la plateforme AgriFlow, Herbal Flavours souhaite faciliter les rencontres entre les consommateurs et les producteurs locaux, avec lesquels elle pourra collaborer à long terme.

La plateforme AgriFlow permet aux agriculteurs de vendre leurs produits directement aux consommateurs, sans avoir à passer par des intermédiaires coûteux. Cette approche permet aux agriculteurs de maximiser leurs profits tout en offrant des produits frais et locaux aux consommateurs. En même temps, la plateforme permet à Herbal Flavours de rencontrer des producteurs locaux avec lesquels elle pourra établir des relations commerciales durables.

Le projet AgriFlow vise donc à soutenir l'agriculture locale en facilitant la vente directe de produits entre les agriculteurs et les consommateurs. La plateforme offre également l'opportunité à Herbal Flavours de renforcer ses liens avec les producteurs locaux et de promouvoir ses valeurs de durabilité et de responsabilité sociale dans son approche commerciale.

Énoncé de valeurs, mission et vision :

Nos valeurs :

Liberté :

Nous croyons en la liberté de choix des consommateurs quant à leur alimentation, ainsi qu'en la liberté des agriculteurs de produire et de vendre leurs produits de manière indépendante.

Créativité :

Nous encourageons l'innovation et la créativité dans les pratiques agricoles et commerciales, en veillant à ce que les agriculteurs aient les outils et les ressources nécessaires pour réussir sur la plateforme.

Fluidité :

Nous facilitons les transactions entre agriculteurs et consommateurs, en offrant une expérience d'achat simple et sans complication.

Élégance :

Nous croyons en la qualité des produits, en mettant en valeur la beauté naturelle de la nourriture et en favorisant une présentation élégante et raffinée.

Plaisir :

Nous cherchons à offrir une expérience agréable pour tous les utilisateurs de la plateforme, en faisant de la découverte de nouveaux produits une expérience enrichissante et en récompensant la fidélité de nos clients.

Notre mission :

Notre mission est de connecter directement les agriculteurs avec les consommateurs, en offrant une plateforme simple et intuitive pour acheter des produits frais et de qualité. Nous voulons encourager l'achat local et soutenir les agriculteurs indépendants, tout en offrant une expérience d'achat agréable pour les consommateurs.

Notre vision :

Notre vision est de devenir le principal marché en ligne pour les produits alimentaires locaux et de qualité, en reliant les agriculteurs et les consommateurs de manière simple et efficace. Nous souhaitons être une référence pour tous les acteurs du secteur agroalimentaire, en favorisant l'innovation et la créativité pour répondre aux défis du marché alimentaire.

Proposition de nom de domaine pour l'application :

- En français : agriflow.be & agriflow.fr : “Ma ferme à portée de clic”
- En néerlandais : boerenstroom.be & boerenstroom.nl : “Mijn boerderij binnen handbereik”
- En allemand : landstrom.be & landstrom.de : “Landwirtschaft leicht gemacht”
- En luxembourgeois : agriflow.lu : “Meng Bauerhaff an eng Klick ewäit”

Charte Create Tomorrow

1. Nous nous engageons à répondre aux besoins de nos clients en concevant et en fabriquant des produits et des services de qualité, en maximisant l'efficacité de la production, en minimisant les stocks et en réduisant les coûts.
2. Nous sommes centrés sur l'utilisateur et résolus à résoudre les problèmes complexes en appliquant une approche axée sur la gestion visuelle, la standardisation des processus et le principe d'amélioration continue (kaizen). Nous mettons tout en œuvre pour assurer une meilleure communication, une meilleure compréhension et une meilleure collaboration entre les membres de l'équipe.
3. Nous sommes déterminés à produire des produits et des services de qualité en utilisant les principes de "poka yoke" (erreur-proofing) et de "jidoka" (arrêt de la ligne en cas de problème) pour éliminer les erreurs et garantir la satisfaction des clients.
4. Nous sommes résolus à innover rapidement en utilisant les principes de la flexibilité de la production et de la mise en œuvre de tours de contrôle pour identifier rapidement les problèmes, les corriger et améliorer constamment nos processus.
5. Nous sommes engagés à travailler en équipe de manière agile en utilisant des principes tels que la résolution de problèmes dans un environnement collaboratif, une communication transparente et la mutualisation des compétences pour améliorer l'efficacité de la production, la qualité des produits et la satisfaction de la clientèle.

En somme, notre charte reflète notre engagement indéfectible à respecter les normes les plus élevées en matière de production et de service et à adopter une approche axée sur l'amélioration continue, l'innovation, la qualité et la satisfaction du client. Nous croyons que cela nous aidera à réussir dans toutes les entreprises que nous menons.

Leanstack

Segments de clientèle :

- a. Les consommateurs à la recherche de produits frais et locaux, qui peuvent être des particuliers, des familles, des restaurants, des cantines, des épiceries, etc.
- b. Les agriculteurs qui cherchent à vendre leurs produits directement aux consommateurs sans avoir à gérer la logistique des commandes et des livraisons.
- c. Les producteurs locaux de denrées alimentaires qui cherchent à vendre leurs produits à une clientèle locale.
- d. Les associations ou organisations locales qui promeuvent les produits locaux et durables, et qui peuvent utiliser la plateforme pour leurs activités de promotion et de vente.

Chacun de ces segments de clientèle peut bénéficier des avantages de la plateforme, tels que l'accès à une large sélection de produits locaux, la facilité de commande et de paiement, la transparence de la provenance des produits, et l'encouragement de la consommation durable et responsable.

Early adopters :

1. les consommateurs soucieux de manger des produits locaux et de qualité
2. les agriculteurs qui cherchent à diversifier leurs canaux de vente et à atteindre de nouveaux clients.
3. les organisations et entreprises souhaitant soutenir les producteurs locaux et promouvoir des pratiques durables et responsables en matière d'approvisionnement alimentaire.

Problème :

Le problème soulevé est lié au système alimentaire actuel, qui manque de transparence et de durabilité. Les circuits de distribution traditionnels impliquent de longues distances parcourues, ce qui peut entraîner une perte de qualité et de fraîcheur des produits. Les agriculteurs locaux ont du mal à trouver de nouveaux débouchés et ne disposent pas de feedback de leurs clients. De plus, les consommateurs ont des difficultés à trouver des produits frais et locaux de qualité, ainsi qu'à obtenir des informations sur les produits dont ils ont besoin. Les commerces locaux ont également du mal à trouver des fournisseurs locaux pour soutenir l'économie locale.

Pour résoudre ce problème, il faut créer un système alimentaire plus transparent, durable et local qui connecte directement les agriculteurs locaux aux consommateurs et aux commerces locaux, en éliminant les intermédiaires et en réduisant les distances parcourues. Les agriculteurs locaux doivent pouvoir trouver de nouveaux débouchés, les consommateurs doivent avoir accès à des produits frais et locaux de qualité, et les commerces locaux doivent trouver des fournisseurs locaux pour soutenir l'économie locale.

Cependant, ce n'est pas tout. Il faut également trouver des solutions pour simplifier la gestion des commandes pour les agriculteurs, afin qu'ils puissent se concentrer sur leur métier principal sans être alourdis par la gestion logistique. Les consommateurs doivent être en mesure de trouver facilement des produits frais et locaux directement auprès des agriculteurs, sans avoir à parcourir de longues distances pour les trouver. Il est également nécessaire de donner plus de visibilité aux agriculteurs locaux qui cherchent à vendre leurs produits directement aux consommateurs, ainsi qu'à réduire les frais élevés associés aux circuits de distribution traditionnels. Enfin, il est important de faciliter la recherche de nouveaux fournisseurs locaux pour les commerces locaux, afin de soutenir l'économie locale.

Alternatives existantes :

1. Les marchés de producteurs locaux ou les points de vente directe à la ferme, qui offrent des produits frais et locaux, mais peuvent nécessiter un déplacement important pour les consommateurs et une organisation logistique complexe pour les agriculteurs.
2. Les supermarchés proposant des produits locaux et/ou bio, qui offrent une certaine accessibilité aux produits locaux, mais l'offre est souvent limitée et les prix peuvent être élevés.
3. Les plateformes de livraison de paniers de fruits et légumes bio, qui proposent une sélection de produits de saison provenant de différentes exploitations, mais les consommateurs ne peuvent pas choisir les produits individuellement et l'offre peut être limitée.
4. Les plateformes de vente en ligne proposant des produits alimentaires en provenance de différentes régions, mais cela peut impliquer une

distance importante entre l'exploitation et le consommateur et la traçabilité des produits peut être difficile à garantir.

Proposition de valeur unique :

Notre plateforme en ligne de vente directe de produits agricoles relie les agriculteurs locaux aux consommateurs et aux commerces locaux, en éliminant les intermédiaires et en réduisant les distances parcourues, créant ainsi un système alimentaire plus transparent, durable et local. Nous offrons une solution avantageuse pour les agriculteurs, qui peuvent fixer leurs propres prix et gérer les commandes plus facilement, tout en offrant aux consommateurs l'accès à des produits frais et locaux à un prix abordable. Nous simplifions la recherche de fournisseurs locaux pour les commerces locaux, soutenant ainsi l'économie locale. En outre, notre fonctionnalité de page de présentation pour les exploitations agricoles permet aux agriculteurs de communiquer directement avec les consommateurs et de leur donner une meilleure visibilité en racontant l'histoire de leur ferme et leur philosophie de travail.

La proposition de valeur unique de la plateforme repose sur les avantages suivants :

- Fraîcheur des produits : en connectant directement les agriculteurs avec les consommateurs, nous offrons des produits frais, souvent récoltés le jour même de leur livraison.
- Qualité des produits : nous valorisons la qualité des produits en travaillant avec des agriculteurs locaux et indépendants qui ont le temps et les ressources nécessaires pour cultiver des produits de qualité supérieure.
- Soutien aux agriculteurs locaux : notre plateforme permet aux agriculteurs locaux de vendre directement leurs produits, ce qui leur permet de gagner un revenu équitable et de continuer à produire des aliments sains et durables.
- Variété de produits : notre plateforme offre une grande variété de produits, allant des fruits et légumes aux produits laitiers et à la viande, ce qui permet aux consommateurs de trouver tout ce dont ils ont besoin en un seul endroit.
- Facilité d'achat : notre plateforme offre une expérience d'achat simple et intuitive, permettant aux consommateurs de trouver facilement les produits qu'ils cherchent et de les commander en quelques clics.
- Simplification de la gestion des commandes pour les agriculteurs : nous proposons une solution clé en main pour la gestion des commandes, ce qui facilite la vie des agriculteurs et leur permet de se concentrer sur la production.
- Création d'un lien entre producteurs et consommateurs : en éliminant les intermédiaires, nous créons un lien direct entre les agriculteurs et les consommateurs, favorisant ainsi une relation de confiance et de transparence.

- Responsabilité sociale et environnementale : en encourageant l'achat local et en soutenant les pratiques agricoles durables, nous avons un impact positif sur les communautés locales et l'environnement.

En conclusion, la proposition de valeur unique de notre plateforme de vente directe de produits agricoles offre de nombreux avantages pour tous les acteurs impliqués. Les agriculteurs locaux peuvent vendre leurs produits directement aux consommateurs et aux commerces locaux, ce qui leur permet de fixer leurs propres prix et de gérer plus facilement leurs commandes. Les consommateurs bénéficient d'un accès à des produits frais, de qualité supérieure, à un prix abordable, tout en soutenant l'économie locale et en favorisant une production alimentaire plus durable et transparente. En outre, notre plateforme facilite la gestion des commandes pour les agriculteurs, tout en créant un lien direct entre les producteurs et les consommateurs, ce qui renforce la confiance et la transparence. Enfin, notre engagement en faveur de la responsabilité sociale et environnementale permet de créer un impact positif sur les communautés locales et l'environnement.

Concept high level :

Solution innovante de vente directe de produits agricoles en ligne qui vise à simplifier le processus d'achat pour les consommateurs tout en offrant une plateforme de vente directe pour les agriculteurs locaux. La plateforme permet aux agriculteurs de vendre leurs produits directement aux consommateurs sans avoir à passer par des intermédiaires, ce qui permet une réduction des coûts et une augmentation des bénéfices pour les agriculteurs. Les consommateurs bénéficient également de produits frais, locaux et de qualité supérieure, ainsi que d'un processus d'achat simple et efficace, sans avoir à passer par les grandes chaînes de supermarchés.

La plateforme propose un catalogue de produits standardisés pour toutes les exploitations agricoles, ce qui facilite la navigation et la recherche de produits pour les consommateurs. Les clients peuvent commander en ligne et retirer leur commande directement chez l'agriculteur ou sur un point de collecte à proximité, ce qui réduit les délais de livraison et garantit la fraîcheur des produits.

En résumé, le concept high level propose une solution novatrice de vente directe en ligne qui facilite l'accès des consommateurs aux produits frais, locaux et de qualité supérieure tout en offrant aux agriculteurs une plateforme de vente directe leur permettant d'augmenter leurs bénéfices tout en réduisant les coûts.

Solutions :

1. Plateforme en ligne de vente directe de produits agricoles :

La plateforme en ligne de vente directe de produits agricoles est une solution qui permet aux agriculteurs locaux de vendre leurs produits directement aux consommateurs en ligne, sans passer par des intermédiaires. Cette plateforme offre plusieurs avantages pour les agriculteurs, notamment la possibilité de fixer leurs propres prix et de conserver une plus grande part de leurs profits. Les consommateurs bénéficient également de cette plateforme en ayant accès à des produits frais et locaux à un prix abordable, tout en soutenant les producteurs locaux.

La plateforme en ligne facilite également le processus de commande et de paiement pour les agriculteurs et les consommateurs. Les agriculteurs peuvent facilement publier leurs produits en ligne avec une description détaillée, des images et des prix personnalisables. Les consommateurs peuvent parcourir les produits disponibles et les ajouter à leur panier en quelques clics. Les paiements sont traités de manière sécurisée et les agriculteurs peuvent suivre leurs ventes en temps réel via un tableau de bord dédié.

En somme, la plateforme en ligne de vente directe de produits agricoles est une solution avantageuse pour les agriculteurs et les consommateurs qui souhaitent acheter ou vendre des produits locaux en ligne sans avoir besoin d'intermédiaires.

2. Page de présentation pour les exploitations agricoles :

La fonctionnalité de page de présentation pour les exploitations agricoles permet aux agriculteurs de créer une page personnalisée pour présenter leur travail et leur exploitation aux consommateurs. Ils peuvent y inclure des informations sur l'histoire de leur ferme, les pratiques agricoles qu'ils utilisent, leur philosophie de travail et même des photos de leur exploitation. Cette page est accessible aux consommateurs à partir de la liste des producteurs proposée sur l'application.

Cette fonctionnalité permet aux agriculteurs de communiquer directement avec les consommateurs et de leur donner une meilleure compréhension de leur travail. Cela aide également à établir une relation de confiance entre les agriculteurs et les consommateurs, car ces derniers peuvent mieux comprendre d'où viennent les produits qu'ils achètent. Les agriculteurs peuvent également utiliser cette page pour partager des mises à jour sur leur ferme, telles que les nouvelles cultures en cours de développement ou les événements à venir, afin d'engager leur communauté de consommateurs.

3. Mise en ligne de produits standardisés avec des prix personnalisables :

La fonctionnalité "Mise en ligne de produits standardisés avec des prix personnalisables" permet aux agriculteurs de proposer des produits courants tels que des légumes, des fruits, des œufs, des viandes, des produits laitiers, etc. avec des prix personnalisables. Les agriculteurs peuvent ainsi fixer le prix en fonction de leur coût de production et de leur marge bénéficiaire souhaitée. Cette fonctionnalité permet également de simplifier la mise en ligne des produits, en permettant aux agriculteurs de proposer des produits courants et de définir facilement le prix souhaité. Cette fonctionnalité peut également aider les agriculteurs à gagner du temps en leur permettant de mettre en ligne rapidement et facilement des produits courants, sans avoir à passer du temps à définir chaque prix individuellement. Cela permet également aux agriculteurs de mieux contrôler leur prix et leur marge bénéficiaire, tout en offrant aux consommateurs des produits de qualité à des prix compétitifs.

4. Automatisation des commandes, de la facturation et des paiements :

L'application AgriFlow offre une fonctionnalité d'automatisation des processus de commande, de facturation et de paiement, ce qui simplifie grandement la vie des agriculteurs et des consommateurs. Les utilisateurs peuvent passer commande en quelques clics et les agriculteurs peuvent suivre l'évolution de leurs ventes en temps réel grâce à un tableau de bord dédié.

Une fois la commande passée, l'agriculteur reçoit une notification lui indiquant les produits commandés et l'horaire de livraison souhaité par le consommateur. Il peut alors préparer la commande en toute sérénité. Lors de la livraison, l'agriculteur remettra au consommateur un bon de livraison sur lequel sera précisé le contenu de la commande ainsi que l'horaire de livraison.

Du côté des consommateurs, ils peuvent effectuer leurs paiements de manière sécurisée grâce à l'intégration d'un système de paiement en ligne directement sur l'application. Une fois le paiement effectué, la facture correspondante est générée automatiquement et peut être consultée par le consommateur ou l'agriculteur depuis l'application.

Cette automatisation des processus permet aux agriculteurs de gagner du temps et de se concentrer sur leur activité principale, la production de produits de qualité. Pour les consommateurs, cela facilite l'achat de produits locaux et de saison, tout en étant assurés d'une facturation et d'un paiement sécurisé et transparent.

5. Fonctionnalités de géolocalisation :

La fonctionnalité de géolocalisation de l'application permet aux consommateurs de rechercher des exploitations agricoles proches de

chez eux en utilisant leur emplacement actuel ou en entrant une adresse. Les résultats de recherche affichent les producteurs disponibles dans la région avec des informations détaillées sur leurs produits, leur emplacement et leurs horaires d'ouverture. Les consommateurs peuvent consulter le catalogue des produits de chaque producteur, ajouter des produits à leur panier et passer une commande en ligne.

De plus, cette fonctionnalité permet également aux agriculteurs de mieux comprendre les besoins et les attentes de leur marché local. En connaissant l'emplacement de leurs clients, les agriculteurs peuvent ajuster leur offre en fonction des produits les plus demandés dans la région et ainsi optimiser leur production. Cette fonctionnalité encourage également les consommateurs à soutenir les producteurs locaux et à participer à l'économie circulaire en réduisant les émissions de gaz à effet de serre liées au transport de produits.

6. Informations sur les produits achetés et les recettes :

Accès aux informations détaillées sur les produits :

Les consommateurs peuvent accéder à des informations détaillées sur les produits achetés, telles que leur origine, leur mode de production, leur saisonnalité, etc. Cette fonctionnalité permet aux consommateurs de mieux comprendre la provenance des produits qu'ils achètent et de prendre des décisions éclairées en matière d'alimentation. Cette transparence renforce également la confiance des consommateurs dans les producteurs locaux.

Recherche de produits de saison :

L'application permet aux consommateurs de rechercher des produits en fonction de leur saisonnalité. Cette fonctionnalité permet de promouvoir une alimentation locale et durable en mettant en avant les produits disponibles à chaque saison. Les consommateurs peuvent ainsi varier leur alimentation en fonction des produits frais et de saison, tout en soutenant les producteurs locaux.

Recettes à base de produits locaux :

L'application propose des recettes utilisant les produits de saison disponibles chez les producteurs locaux. Cette fonctionnalité permet aux consommateurs de découvrir de nouvelles façons de cuisiner les produits locaux et de varier leur alimentation tout en soutenant les producteurs locaux. Les recettes sont automatiquement présentées en fonction de la disponibilité des produits dans le catalogue global des

producteurs, ce qui facilite la planification des repas en fonction des produits frais et de saison disponibles.

7. Fonctionnalités de notation et de commentaire :

Système de notation :

Les consommateurs peuvent noter les produits qu'ils ont achetés à travers une échelle de notation allant de 1 à 5 étoiles. Cette notation peut aider les agriculteurs à évaluer la qualité de leurs produits et à comprendre les préférences des consommateurs.

Système de commentaire :

Les consommateurs peuvent également laisser des commentaires sur les produits et les producteurs. Ces commentaires peuvent être utilisés pour fournir des retours d'expérience aux autres consommateurs, pour aider les agriculteurs à comprendre les préférences des clients et pour identifier les domaines d'amélioration.

Modération :

AgriFlow modère les commentaires pour éviter tout contenu offensant ou inapproprié. Cette fonctionnalité garantit un environnement de discussion constructif et respectueux pour tous les utilisateurs.

Réponse des producteurs :

Les agriculteurs peuvent répondre aux commentaires des consommateurs pour fournir des informations complémentaires ou pour répondre aux questions. Cette fonctionnalité permet aux agriculteurs de maintenir une relation directe avec les consommateurs et de renforcer la confiance en leur entreprise.

Historique des commentaires :

Les consommateurs peuvent accéder à l'historique de leurs commentaires et de leurs évaluations sur les produits et les producteurs. Cette fonctionnalité permet aux consommateurs de garder une trace de leurs achats et de leur expérience avec les agriculteurs.

8. Tableau de bord pour les producteurs :

Le tableau de bord pour les producteurs est une fonctionnalité clé de l'application AgriFlow. Grâce à cet outil, les agriculteurs ont accès à une vue d'ensemble de leur activité de vente en ligne. Le tableau de bord fournit des informations détaillées sur les ventes de chaque

produit, la quantité vendue, le chiffre d'affaires généré, le taux de commandes, etc.

Les agriculteurs peuvent ainsi suivre en temps réel leur activité et leur évolution. Ils peuvent également adapter leur stratégie de production en fonction des ventes et des préférences des consommateurs. Les données collectées dans le tableau de bord peuvent également aider les agriculteurs à mieux comprendre leur marché et à identifier les tendances émergentes.

En plus des informations sur les ventes, le tableau de bord permet également aux agriculteurs de gérer leur catalogue de produits en ligne. Ils peuvent ajouter, modifier ou supprimer des produits, ainsi que modifier leurs prix et leurs descriptions. Le tableau de bord est donc un outil essentiel pour les agriculteurs qui souhaitent suivre leur activité et améliorer leur présence en ligne.

9. Évaluation de la plateforme AgriFlow :

L'évaluation de la plateforme AgriFlow est une fonctionnalité clé de l'application. Elle permet aux consommateurs et aux producteurs de donner leur avis sur la plateforme elle-même, ainsi que sur les fonctionnalités proposées. Les commentaires et les évaluations permettent à AgriFlow de mieux comprendre les besoins et les préférences de ses utilisateurs, et de s'adapter en conséquence pour améliorer l'expérience utilisateur.

Les consommateurs peuvent évaluer la plateforme en termes de convivialité, de qualité des produits, de délai de livraison, de service client, etc. Les producteurs peuvent quant à eux évaluer la plateforme en termes de facilité d'utilisation, de visibilité de leurs produits, de gestion des commandes, etc.

En somme, l'évaluation de la plateforme AgriFlow permet de maintenir la confiance des utilisateurs en offrant un moyen transparent et honnête d'exprimer leurs opinions, tout en permettant à AgriFlow de mieux comprendre les besoins de ses utilisateurs et de s'adapter pour améliorer l'expérience utilisateur.

Canaux :

1. Plateforme web et mobile de commande en ligne :

La plateforme web et mobile de commande en ligne d'AgriFlow est une solution pratique pour les consommateurs et les agriculteurs. Elle permet aux consommateurs de naviguer facilement parmi une variété de produits locaux proposés par les agriculteurs et de commander directement en ligne avant d'aller les retirer chez le producteur local. Les agriculteurs, quant à eux, peuvent utiliser la plateforme pour gérer

leurs produits et commandes, et avoir une vue d'ensemble sur les commandes en attente et les commandes passées.

L'interface utilisateur est conviviale, intuitive et la navigation est aisée, avec des fonctionnalités telles que la recherche de produits par catégorie, l'ajout de produits au panier, la gestion de la quantité et l'ajout d'informations de livraison. Les consommateurs peuvent également suivre l'état de leur commande en temps réel, de la préparation à la livraison.

Des recettes de saison sont proposées aux consommateurs en fonction des produits disponibles chez les producteurs. Ces recettes permettent aux consommateurs d'ajouter immédiatement les produits nécessaires dans leur panier.

La plateforme Web est dotée d'une CSS qui évolue avec les saisons, afin que les consommateurs soient accompagnés par un marronnier qui fasse correspondre l'interface avec leurs sensibilités du moment.

Cette plateforme de commande en ligne permet une réduction des coûts liés aux transactions et à la gestion des stocks pour les agriculteurs. Elle est également bénéfique pour les consommateurs, qui peuvent facilement commander des produits locaux et frais à tout moment, et qui bénéficient ainsi d'une plus grande commodité et d'une expérience d'achat plus agréable.

2. Présentation de l'offre auprès de réseaux d'agriculteurs et de consommateurs :

La présentation de l'offre d'AgriFlow auprès des réseaux d'agriculteurs et de consommateurs est une stratégie clé pour augmenter la visibilité de la plateforme. En collaborant avec des réseaux d'agriculteurs, AgriFlow peut s'associer avec des groupes qui partagent ses valeurs et peuvent être intéressés par l'utilisation de la plateforme. En faisant connaître la plateforme auprès des agriculteurs, AgriFlow peut ainsi augmenter le nombre d'exploitations agricoles inscrites sur la plateforme et par conséquent, augmenter l'offre de produits locaux disponibles à la vente pour les consommateurs.

La présentation de l'offre auprès des réseaux de consommateurs permet quant à elle d'attirer l'attention de personnes intéressées par les produits locaux et qui cherchent à soutenir les agriculteurs locaux. En touchant un public plus large, AgriFlow peut augmenter le nombre de consommateurs utilisant la plateforme et donc stimuler la demande de produits locaux. De plus, en se positionnant comme une plateforme de vente directe de produits agricoles, AgriFlow peut répondre à la demande croissante des consommateurs pour des

produits frais et locaux, tout en offrant un canal de distribution efficace pour les agriculteurs locaux.

3. Réseaux sociaux, y compris des vidéos courtes sur des plateformes comme YouTube, Instagram ou TikTok :

La présence d'AgriFlow sur les réseaux sociaux est un élément important de sa stratégie de marketing. En effet, les réseaux sociaux sont des canaux de communication très populaires et permettent d'atteindre un large public, en particulier les jeunes consommateurs qui sont très présents sur ces plateformes. AgriFlow peut ainsi promouvoir ses produits et services en partageant des informations sur ses agriculteurs partenaires, ses produits locaux et frais, ainsi que sur les fonctionnalités de sa plateforme en ligne.

Les vidéos courtes sont de plus en plus populaires sur les réseaux sociaux et peuvent être un moyen efficace pour AgriFlow de présenter son offre. Des vidéos courtes sur des plateformes comme YouTube, Instagram ou TikTok peuvent donner un aperçu rapide et attrayant de la plateforme, suscitant ainsi l'intérêt des consommateurs pour les produits locaux proposés. Les vidéos peuvent également permettre de présenter les agriculteurs partenaires d'AgriFlow, leurs pratiques agricoles et les produits qu'ils cultivent ou élèvent, ce qui renforce la transparence de la chaîne d'approvisionnement et crée une relation de confiance avec les consommateurs. En résumé, la présence d'AgriFlow sur les réseaux sociaux, y compris les vidéos courtes, est un élément clé de sa stratégie de marketing pour toucher un public plus large et renforcer sa visibilité.

4. Pages dédiées pour chaque agriculteur :

La présence d'AgriFlow sur le web et sur les réseaux sociaux est un élément important de sa stratégie de marketing. En effet, le web et les réseaux sociaux sont des canaux de communication très populaires et permettent d'atteindre un large public, en particulier les jeunes consommateurs qui sont très présents sur ces plateformes. AgriFlow peut ainsi promouvoir ses produits et services en partageant des informations sur ses agriculteurs partenaires, ses produits locaux et frais, ainsi que sur les fonctionnalités de sa plateforme en ligne.

Les vidéos courtes sont de plus en plus populaires sur les réseaux sociaux et peuvent être un moyen efficace pour AgriFlow de présenter son offre. Des vidéos courtes sur des plateformes comme YouTube, Instagram ou TikTok peuvent donner un aperçu rapide et attrayant de la plateforme, suscitant ainsi l'intérêt des consommateurs pour les produits locaux proposés. Les vidéos peuvent également permettre de présenter les agriculteurs partenaires d'AgriFlow, leurs pratiques agricoles et les produits qu'ils cultivent ou élèvent, ce qui renforce la transparence de la chaîne d'approvisionnement et crée une relation

de confiance avec les consommateurs. En résumé, la présence d'AgriFlow sur les réseaux sociaux, y compris les vidéos courtes, est un élément clé de sa stratégie de marketing pour toucher un public plus large et renforcer sa visibilité.

5. Marketing en ligne ciblé via des annonces Google et des campagnes sur les réseaux sociaux :

Le marketing en ligne ciblé est un moyen efficace pour AgriFlow d'atteindre son public cible. Les annonces Google permettent de toucher des utilisateurs recherchant activement des produits locaux ou des informations sur l'agriculture. Les campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux permettent quant à elles de toucher les utilisateurs en fonction de leurs centres d'intérêt et de leurs habitudes d'achat.

AgriFlow peut utiliser différentes méthodes de ciblage pour s'assurer que ses annonces atteignent les bonnes personnes. Par exemple, les annonces peuvent être ciblées en fonction de la géolocalisation de l'utilisateur, de ses centres d'intérêt ou de ses comportements d'achat en ligne. En utilisant des données de ciblage précises, AgriFlow peut maximiser le retour sur investissement de ses campagnes publicitaires.

Le marketing en ligne ciblé peut également aider AgriFlow à se différencier de ses concurrents et à se faire connaître dans un marché en constante évolution. En utilisant une variété de canaux publicitaires en ligne, AgriFlow peut toucher un public plus large et diversifié, augmentant ainsi les chances d'attirer de nouveaux clients et d'augmenter les ventes.

6. Email marketing non harcelant pour les newsletters :

L'email marketing est une méthode efficace pour informer les clients et les abonnés sur les offres et les nouveautés de la plateforme. Cependant, il est important de trouver le bon équilibre entre informer et harceler les abonnés avec trop d'e-mails. AgriFlow a donc choisi d'utiliser une adresse e-mail distincte pour les newsletters, ce qui évite de perturber le suivi des commandes en cours. De plus, AgriFlow envoie des newsletters de manière non harcelante en respectant une fréquence raisonnable, afin d'informer les abonnés sans les importuner avec des e-mails excessifs. Cette stratégie permet à AgriFlow de maintenir une relation de confiance avec ses abonnés et de promouvoir efficacement la plateforme. Un tunnel de ventes est créé via SendInblue et directement lié à la plateforme.

7. Publicité crédible :

La publicité crédible est une stratégie importante pour AgriFlow car elle permet de renforcer la crédibilité de la marque auprès des

consommateurs. Pour cela, il est important de s'assurer que les publicités diffusées sont exactes et véridiques, sans exagération ou mensonge. Les publicités crédibles peuvent inclure des témoignages de clients satisfaits, des certifications ou labels de qualité, ou des statistiques vérifiables sur les produits proposés par AgriFlow. En utilisant des publicités crédibles, AgriFlow peut renforcer sa réputation et gagner la confiance des consommateurs, ce qui est essentiel pour le succès de la plateforme.

8. Participation à des conférences et des événements professionnels :

La participation à des conférences et des événements est une stratégie efficace pour renforcer la notoriété et la crédibilité d'AgriFlow auprès des professionnels de l'agriculture. Les événements tels que les salons professionnels, les foires agricoles et les conférences sont des occasions uniques pour l'entreprise de présenter ses produits et services, d'engager des conversations avec les participants et de promouvoir sa marque.

En participant à ces événements, AgriFlow peut rencontrer des agriculteurs locaux, des acheteurs, des distributeurs et d'autres professionnels du secteur agricole. Cela permet à l'entreprise de mieux comprendre les besoins de ses clients potentiels et de nouer des relations d'affaires solides avec eux.

En outre, la participation à des conférences et des événements permet également à AgriFlow de se tenir au courant des tendances actuelles du marché et de la concurrence. Cela aide l'entreprise à identifier les opportunités d'affaires et à adapter sa stratégie en conséquence.

9. Réseautage avec des associations de professionnels :

Le réseautage avec des associations de professionnels est une stratégie efficace pour établir des relations solides et durables avec les acteurs clés du secteur agricole. En collaborant avec des associations de professionnels, AgriFlow peut échanger des idées, partager des connaissances et découvrir les dernières tendances du marché. Les associations de professionnels peuvent également recommander AgriFlow à leurs membres, ce qui peut aider à renforcer la crédibilité de la plateforme et à attirer de nouveaux clients. Cette stratégie permet également de nouer des liens avec des partenaires potentiels pour des projets futurs.

Sources de revenus :

Les principales sources de revenus pour cette plateforme seraient :

1. Commission sur les ventes :

La commission sur les ventes est un modèle économique couramment utilisé par les plateformes en ligne. Dans le cas d'AgriFlow, la plateforme prendrait une commission de 5% sur chaque vente effectuée par les agriculteurs via la plateforme. Cette commission peut être considérée comme une rémunération pour les services fournis par AgriFlow, tels que la mise en relation entre les agriculteurs et les consommateurs, la gestion des commandes et des paiements, ainsi que la promotion de la plateforme auprès du public.

2. Abonnement premium :

Proposer un abonnement premium est une stratégie de monétisation courante pour de nombreuses plateformes en ligne, y compris celles du secteur agricole. En offrant des fonctionnalités supplémentaires aux agriculteurs, l'abonnement premium peut les inciter à rejoindre la plateforme, à rester actifs sur celle-ci, et à utiliser plus activement les fonctionnalités de la plateforme.

Les fonctionnalités proposées dans l'abonnement premium peuvent inclure une meilleure visibilité sur la plateforme, une mise en avant de leur page d'exploitation, l'accès à des outils d'analyse et de suivi, des outils de marketing avancés pour promouvoir leurs produits, des remises sur les frais de transaction, et d'autres avantages. En échange de ces fonctionnalités supplémentaires, les agriculteurs paient un abonnement mensuel ou annuel.

Cela peut être une stratégie intéressante pour AgriFlow car elle permet de diversifier les sources de revenus, tout en offrant un service supplémentaire aux agriculteurs qui cherchent à améliorer la visibilité et la performance de leur activité en ligne.

3. Publicité :

Proposer des espaces publicitaires sur la plateforme permettra aux marques et aux entreprises de toucher un public spécifique, intéressé par les produits locaux et la vente directe de produits agricoles. Cela pourrait être une source de revenus supplémentaires pour la plateforme. La tarification des espaces publicitaires pourrait être basée sur le nombre de vues ou de clics sur les publicités, ou encore sur un prix fixe pour une période déterminée. Il serait important pour AgriFlow de veiller à la qualité et à la pertinence des publicités diffusées pour ne pas dégrader l'expérience utilisateur et la crédibilité de la plateforme.

4. Vente de données :

La vente de données peut être une source de revenus intéressante pour une plateforme telle qu'AgriFlow. Les données agrégées et

anonymisées peuvent être vendues à des entreprises qui cherchent à comprendre les tendances de consommation des produits locaux. Ces entreprises peuvent utiliser ces données pour mieux cibler leur public et améliorer leurs offres.

Il est important de noter que la vente de données doit être effectuée de manière responsable et éthique. AgriFlow doit s'assurer que les données vendues sont anonymisées et agrégées de manière à ne pas compromettre la vie privée des agriculteurs et des consommateurs. La plateforme doit également être transparente avec ses utilisateurs quant à la collecte et l'utilisation de leurs données.

Ces différentes sources de revenus pourraient être combinées pour maximiser les bénéfices de la plateforme, tout en offrant un service de qualité aux agriculteurs et aux consommateurs.

Structure de coûts :

1. Développement de l'application :

Le développement de l'application représente l'un des principaux coûts pour AgriFlow. Cela comprend les coûts liés à la conception de l'interface utilisateur, à la programmation, à la gestion de projet, à la maintenance, à l'hébergement et aux licences logicielles nécessaires pour faire fonctionner l'application. La plateforme devra s'adjoindre une équipe de développeurs compétents pour créer et maintenir l'application. Les coûts d'hébergement et de maintenance de l'application peuvent également varier en fonction de la taille de l'application et du nombre d'utilisateurs. Il est donc essentiel pour AgriFlow de planifier et de budgétiser soigneusement ces coûts afin d'assurer la continuité de ses activités.

2. Marketing et acquisition de clients :

Les coûts liés au marketing et à l'acquisition de clients peuvent représenter une part importante des dépenses d'une entreprise, en particulier lorsqu'elle est en phase de lancement. Il est essentiel d'investir dans des stratégies marketing efficaces pour attirer l'attention des consommateurs et gagner des parts de marché. Ces coûts peuvent inclure la publicité en ligne (annonces Google, campagnes sur les réseaux sociaux), la participation à des événements professionnels et des conférences, la création de contenu pour les réseaux sociaux et les blogs, ainsi que l'utilisation d'outils de marketing automation pour automatiser les processus de vente et de communication avec les clients potentiels. Ces coûts peuvent varier considérablement en fonction de la taille de l'entreprise, de la concurrence dans le secteur et des objectifs de croissance de l'entreprise. Des métriques seront effectuées en permanence afin de mesurer la rentabilité des actions marketing.

3. Support client :

Le support client est un aspect important de toute plateforme en ligne, y compris AgriFlow. Les coûts liés au support client peuvent inclure les salaires des employés affectés à ce service, les coûts liés à la formation de ces employés, les logiciels de support client, les coûts d'infrastructure tels que les serveurs de messagerie, les logiciels de messagerie instantanée, etc.

Le service clientèle est crucial pour assurer la satisfaction des utilisateurs de la plateforme. Les agriculteurs peuvent avoir des questions sur l'utilisation de la plateforme, la gestion de leur page d'exploitation, les paiements, les frais de commission, etc. Les utilisateurs finaux peuvent également avoir des questions sur les produits proposés sur la plateforme, le processus de commande, les délais de livraison, etc.

La formation des agriculteurs est également importante pour assurer la qualité des offres de produits locaux sur la plateforme. La formation peut inclure des informations sur la gestion de l'exploitation, la qualité des produits, les normes de sécurité alimentaire, etc.

La gestion des réclamations est un autre aspect du support client. Les agriculteurs ou les clients finaux peuvent avoir des plaintes ou des problèmes avec la plateforme, les commandes, les paiements, etc. La résolution rapide et efficace de ces problèmes est essentielle pour maintenir la confiance des utilisateurs dans la plateforme.

4. Logistique :

Bien que la livraison des produits vers les exploitations agricoles ne coûte rien, il y aura des coûts logistiques liés au transport des produits complémentaires tels que les emballages, les étiquettes, les flyers, etc. vers les exploitations.

De plus, il est possible que certaines exploitations agricoles soient éloignées et nécessitent des frais de livraison supplémentaires. De même, si la plateforme propose la livraison directement aux consommateurs, il y aura des coûts logistiques supplémentaires tels que les frais de transport, les coûts de stockage des produits périssables, les emballages et les frais de personnel pour la préparation des commandes.

5. Paiement :

Les coûts liés au système de paiement sécurisé peuvent varier en fonction du prestataire choisi et des fonctionnalités proposées. En général, les prestataires de paiement en ligne facturent des frais de transaction pour chaque paiement effectué sur la plateforme. Ces frais

peuvent être calculés en pourcentage du montant de la transaction ou sous forme d'un montant fixe par transaction.

En plus de ces frais de transaction, il peut y avoir des frais supplémentaires pour l'utilisation de fonctionnalités spécifiques, telles que le traitement de remboursements. La mise en place d'un système de paiement sécurisé implique également des coûts techniques, tels que les frais d'intégration du système de paiement à la plateforme.

Il est important de noter que les coûts liés aux systèmes de paiement sécurisé peuvent être variables en fonction des volumes de transactions. Les prestataires de paiement peuvent proposer des tarifs préférentiels pour les entreprises qui réalisent un volume important de transactions.

Il est à noter que la plateforme ne percevra qu'un acompte sur les commandes et que donc le montant des commissions sera fortement réduit.

6. Frais généraux :

Les frais généraux sont des coûts incontournables pour toute entreprise, quelle que soit sa taille ou son secteur d'activité. Ils englobent les coûts liés à la gestion quotidienne de l'entreprise, comme les coûts de bureau, les services publics, les assurances, les abonnements et autres frais administratifs. Dans le cas d'AgriFlow, les frais généraux pourraient inclure le loyer ou l'hypothèque de l'espace de bureau, les factures d'eau, d'électricité et d'Internet, les abonnements aux logiciels de gestion d'entreprise, les assurances responsabilité civile, les frais d'impression, les fournitures de bureau, les frais juridiques et comptables, et autres dépenses similaires. Ces coûts ne sont pas directement liés aux ventes ou à la production, mais ils sont nécessaires pour que l'entreprise fonctionne efficacement et de manière professionnelle. Il est important pour AgriFlow de garder ces coûts sous contrôle pour maximiser ses profits et maintenir sa rentabilité.

Il conviendra d'affiner cette structure de coûts en fonction de la réalité du terrain et des particularités de l'entreprise.

Métriques clés :

1. Taux de conversion :

Dans le cas d'AgriFlow, le taux de conversion serait important car il permettrait de mesurer l'efficacité de la plateforme à convertir les visiteurs en acheteurs. Un taux de conversion élevé indiquerait que la plateforme a réussi à convaincre les visiteurs de la qualité des produits proposés et de la fiabilité de la plateforme pour effectuer des

transactions en ligne. Si le taux de conversion est faible, cela pourrait indiquer que la plateforme a des problèmes de conception ou de navigation, ou que les visiteurs ne sont pas suffisamment convaincus de la qualité des produits pour effectuer un achat. Ainsi, en surveillant régulièrement le taux de conversion et en effectuant des tests pour l'optimiser, AgriFlow pourrait augmenter ses ventes et améliorer son efficacité commerciale.

2. Valeur moyenne des commandes :

Dans le cas d'AgriFlow, la valeur moyenne des commandes serait le montant moyen dépensé par chaque client lorsqu'il effectue une commande de produits agricoles sur la plateforme. Cette métrique est importante car elle peut aider AgriFlow à optimiser sa stratégie de tarification et de promotion en fonction des préférences d'achat de ses clients.

Par exemple, si la valeur moyenne des commandes est élevée, cela peut indiquer que les clients sont prêts à payer un prix plus élevé pour des produits agricoles de qualité supérieure. Dans ce cas, AgriFlow pourrait envisager de proposer des produits haut de gamme à un prix plus élevé pour répondre à cette demande.

En revanche, si la valeur moyenne des commandes est faible, cela peut indiquer que les clients sont plus sensibles au prix et recherchent des produits à prix abordable. Dans ce cas, AgriFlow pourrait envisager de proposer des promotions ou des réductions pour encourager les clients à effectuer des achats plus importants et augmenter la valeur moyenne des commandes.

3. Coût d'acquisition client :

Dans le cas d'AgriFlow, le coût d'acquisition client peut inclure les dépenses liées aux campagnes publicitaires en ligne, aux événements de promotion et aux partenariats avec des influenceurs ou des blogs spécialisés. Il peut également inclure les coûts de développement de contenu marketing tel que les infographies, les vidéos, les articles de blog, etc., pour attirer l'attention des clients potentiels sur la plateforme.

Il est important de calculer le coût d'acquisition client pour comprendre l'efficacité des différentes stratégies marketing et pour optimiser les dépenses en conséquence. Si le coût d'acquisition client est trop élevé par rapport à la valeur de vie du client, cela peut être un signe que la stratégie de marketing doit être revue.

4. Taux de rétention :

Le taux de rétention est un indicateur clé pour mesurer la satisfaction et la fidélité des clients d'AgriFlow. Il représente le pourcentage de clients qui continuent à utiliser la plateforme après leur première commande.

Un taux de rétention élevé est un signe de satisfaction client et peut aider à augmenter la valeur à vie des clients, c'est-à-dire la quantité d'argent qu'ils dépensent sur la plateforme au fil du temps. Un taux de rétention faible, en revanche, peut indiquer des problèmes dans l'expérience utilisateur, la qualité des produits ou le service client.

Pour calculer le taux de rétention, il faut d'abord définir une période de temps, par exemple un mois. On prend ensuite le nombre de clients qui ont effectué une première commande sur la plateforme pendant cette période et qui ont effectué une commande supplémentaire au cours du mois suivant. Ce nombre est divisé par le nombre total de clients qui ont effectué leur première commande pendant la période.

Par exemple, si AgriFlow a attiré 500 nouveaux clients en janvier et que 300 d'entre eux ont passé une commande en février, le taux de rétention pour février serait de 60% ($300/500$). Ce chiffre peut être suivi mois par mois pour surveiller l'évolution du taux de rétention et prendre des mesures si nécessaire pour l'améliorer.

5. Temps moyen de réponse du service client :

Le temps moyen de réponse du service client est une métrique importante à suivre pour AgriFlow. Il mesure le temps qu'il faut à l'entreprise pour répondre aux demandes des clients, qu'il s'agisse de questions sur les produits, les commandes ou les problèmes rencontrés.

Un temps de réponse rapide peut améliorer considérablement la satisfaction des clients, augmenter les chances de conversion et de rétention des clients. D'un autre côté, un temps de réponse lent peut être préjudiciable à l'expérience client et causer une frustration qui peut conduire à une baisse de l'engagement et de la fidélité.

Ainsi, il est important pour AgriFlow de mesurer régulièrement le temps moyen de réponse de son service client et de mettre en place des processus pour améliorer la rapidité et l'efficacité de la réponse. Cela peut inclure des outils de gestion des tickets de support, des temps de réponse garantis pour certaines demandes, des scripts de réponse préétablis pour les questions courantes, etc.

6. Taux de satisfaction client :

Le taux de satisfaction client est une mesure importante pour toute entreprise qui souhaite maintenir et fidéliser sa clientèle. Pour AgriFlow, cette métrique permettra de mesurer l'opinion des clients sur les produits proposés, la qualité du service client, la rapidité de la livraison, etc.

Il est possible de mesurer le taux de satisfaction client à l'aide de différents outils tels que des enquêtes de satisfaction, des sondages en ligne, des avis et commentaires laissés sur la plateforme, etc. Ces outils permettent de collecter des données sur l'expérience client et d'identifier les aspects de l'entreprise qui nécessitent des améliorations.

Un taux de satisfaction client élevé est souvent synonyme de clients fidèles et de recommandations positives. En revanche, un taux de satisfaction client bas peut entraîner une diminution de la fidélité des clients et une augmentation du taux d'attrition. Par conséquent, il est important pour AgriFlow de surveiller régulièrement le taux de satisfaction client et de prendre des mesures pour l'améliorer si nécessaire.

Avantage compétitif

1. La simplicité et la commodité :

Dans le cas d'AgriFlow, la simplicité et la commodité sont des facteurs importants pour le succès de la plateforme. En proposant une expérience utilisateur simple et conviviale, les clients sont encouragés à acheter des produits locaux, frais et de qualité. La commodité pour les agriculteurs est également un point clé, car la gestion centralisée des commandes leur permet de se concentrer sur leur production sans avoir à traiter directement avec chaque client individuel.

En offrant une expérience d'achat sans tracas et une plateforme facile à utiliser, les clients sont plus susceptibles de revenir pour faire de nouveaux achats. Cela peut conduire à une augmentation du taux de rétention et de la valeur moyenne des commandes. De plus, la simplicité de la plateforme peut contribuer à réduire le temps moyen de réponse du service client, car les clients sont moins susceptibles d'avoir besoin d'assistance pour utiliser la plateforme.

En somme, la simplicité et la commodité sont des facteurs clés de succès pour AgriFlow, car ils encouragent les clients à acheter et les agriculteurs à vendre, tout en permettant à la plateforme de fonctionner efficacement.

2. La personnalisation :

Dans le cas d'AgriFlow, la personnalisation est un élément clé de l'expérience utilisateur offerte par la plateforme. Les clients ont la possibilité de composer leur propre panier en choisissant les produits qu'ils souhaitent acheter, en les combinant dans des colis adaptés à leurs besoins et en sélectionnant le lieu de livraison. Cette personnalisation offre une expérience unique et personnalisée qui répond aux besoins spécifiques de chaque client. Les agriculteurs peuvent également personnaliser leur profil et leur boutique en ligne pour mettre en avant leur histoire, leur engagement envers des pratiques agricoles durables, leurs certifications et leurs produits. En offrant une expérience personnalisée, AgriFlow renforce la confiance et l'engagement des clients envers les agriculteurs locaux, contribue à fidéliser les clients et à les fidéliser à la plateforme.

3. La transparence et la traçabilité :

En tant que plateforme de vente directe des agriculteurs aux consommateurs, la transparence et la traçabilité sont des valeurs essentielles pour AgriFlow. En offrant une visibilité totale sur le processus de production, la plateforme permet aux clients de suivre leur commande depuis la récolte jusqu'à la livraison. Cela garantit la transparence sur les pratiques agricoles, la qualité des produits et la provenance des ingrédients. En outre, cette transparence renforce la confiance des clients dans les agriculteurs locaux et encourage une relation de proximité entre les producteurs et les consommateurs. Enfin, en misant sur la transparence et la traçabilité, AgriFlow contribue à promouvoir la durabilité et l'éthique dans l'agriculture.

4. La promotion de l'agriculture locale :

AgriFlow joue un rôle important dans la promotion de l'agriculture locale en permettant aux agriculteurs de vendre directement leurs produits aux consommateurs de leur région. En achetant des produits locaux, les consommateurs soutiennent l'économie locale et encouragent les pratiques agricoles durables. De plus, en éliminant les intermédiaires, la plateforme réduit les coûts et le gaspillage associés aux transports, ce qui contribue à réduire l'impact environnemental. La promotion de l'agriculture locale peut également améliorer la sécurité alimentaire et la qualité des produits pour les consommateurs, car les produits locaux sont souvent plus frais et produits de manière plus durable que les produits importés.

Avantage pour les différents segments de clientèle :

Pour les consommateurs :

1. Des produits frais et de qualité supérieure :

AgriFlow, plateforme de vente directe des agriculteurs aux consommateurs permet aux clients de bénéficier de produits frais et de qualité supérieure. En achetant directement auprès des agriculteurs locaux, les consommateurs peuvent être assurés que les produits n'ont pas été stockés pendant de longues périodes ou transportés sur de longues distances, ce qui pourrait altérer leur qualité et leur fraîcheur.

De plus, en achetant des produits locaux et de saison, les clients peuvent profiter des avantages nutritionnels et gustatifs de ces produits. En effet, les produits locaux sont souvent cultivés dans des conditions naturelles et sans utilisation excessive de pesticides, ce qui leur permet de développer pleinement leurs saveurs et leurs bienfaits nutritionnels.

Enfin, l'achat de produits locaux permet également de soutenir les agriculteurs locaux et de contribuer à la promotion de l'agriculture locale et durable, ce qui est bénéfique pour l'environnement et la communauté locale dans son ensemble.

2. Un accès à des produits locaux et saisonniers :

L'accès à des produits locaux et saisonniers est un des avantages clés de la plateforme AgriFlow pour les consommateurs. En achetant directement auprès des agriculteurs locaux, les clients ont la possibilité de découvrir et d'acheter des produits frais, de saison et locaux, ce qui est bénéfique à la fois pour leur santé et pour l'environnement.

De plus, en achetant des produits de saison, les consommateurs soutiennent les cycles de production naturels et réduisent la demande pour les produits qui sont importés de l'étranger ou cultivés sous serre toute l'année, ce qui peut avoir un impact positif sur l'environnement en réduisant les émissions de gaz à effet de serre.

Enfin, en achetant localement, les consommateurs contribuent à soutenir les producteurs locaux, ce qui

est important pour la durabilité économique de leur communauté et peut également aider à maintenir la diversité des cultures et des traditions locales.

3. Des prix compétitifs :

Un avantage majeur pour les consommateurs qui achètent sur AgriFlow est le coût compétitif des produits proposés. En achetant directement auprès des agriculteurs locaux, les consommateurs peuvent bénéficier de tarifs plus attractifs qu'en achetant des produits similaires dans les grandes surfaces ou les supermarchés.

En effet, en éliminant les intermédiaires tels que les grossistes et les distributeurs, les agriculteurs peuvent offrir des tarifs compétitifs pour leurs produits, tout en recevant un prix équitable pour leur travail. Cela permet également de garantir que les consommateurs ne paient pas pour les coûts supplémentaires liés au transport et au stockage des produits dans les grands réseaux de distribution.

De plus, les agriculteurs peuvent proposer des offres promotionnelles et des prix avantageux sur les produits qui ont une forte demande ou qui sont en surstock. Les consommateurs peuvent également bénéficier de réductions sur les achats en gros ou en souscrivant à des abonnements pour des colis hebdomadaires ou mensuels.

En somme, en achetant sur AgriFlow, les consommateurs peuvent non seulement profiter de produits frais, locaux et de saison, mais aussi faire des économies sur leur budget alimentaire tout en soutenant l'agriculture locale.

4. Une expérience facilitée :

En proposant une expérience utilisateur simplifiée et adaptée aux besoins des consommateurs, AgriFlow facilite l'expérience d'achat et permet aux clients de gagner du temps. En proposant des fonctionnalités telles que la saisonnalité des légumes et des recettes adaptées aux produits disponibles, la plateforme permet aux clients de faire des choix éclairés en matière de consommation. Cela peut également aider à encourager les clients à manger de manière plus saine et à découvrir de nouveaux produits locaux. En fin de

compte, une expérience utilisateur facilitée peut contribuer à fidéliser les clients et à renforcer leur confiance dans la plateforme et les produits proposés.

Pour les agriculteurs :

1. Une plus grande marge bénéficiaire :

Pour les agriculteurs utilisant AgriFlow, la vente directe leur permet de fixer leurs propres prix et de les adapter en fonction de la demande et de l'offre. En éliminant les intermédiaires, ils peuvent éviter les commissions et les coûts supplémentaires liés à la distribution de leurs produits, ce qui leur permet de maximiser leurs profits et de mieux valoriser leur travail.

De plus, en vendant directement aux consommateurs, les agriculteurs peuvent mieux comprendre les besoins et les préférences des clients, ce qui leur permet de mieux adapter leur production et d'offrir des produits plus adaptés aux attentes des consommateurs. Cette relation directe avec les clients peut également être bénéfique pour établir une fidélité des clients et créer une base de clientèle régulière.

Enfin, grâce à l'interface de gestion des commandes centralisée proposée par AgriFlow, les agriculteurs peuvent gérer efficacement leur inventaire et leur production, ce qui peut leur permettre de mieux planifier leur travail et de réduire les gaspillages. La plateforme offre ainsi une solution de vente plus rentable et plus durable pour les agriculteurs, tout en offrant des produits frais et de qualité supérieure aux consommateurs.

2. Une meilleure connaissance des consommateurs :

En vendant directement aux consommateurs via AgriFlow, les agriculteurs peuvent établir une relation plus étroite avec leur clientèle, en apprenant à connaître leurs goûts et leurs préférences. Cette relation de proximité peut également contribuer à renforcer la confiance des consommateurs dans la qualité et l'origine des produits, ce qui peut conduire à une fidélisation accrue de la clientèle. En connaissant mieux les attentes de leurs clients, les agriculteurs peuvent également mieux planifier leur production et éviter les pertes en produisant des quantités adaptées aux besoins réels de leur clientèle. Cela peut contribuer

à réduire les coûts et augmenter la rentabilité de leur entreprise.

3. Une plus grande autonomie :

En utilisant une plateforme de vente directe comme AgriFlow, les agriculteurs ont plus d'autonomie dans la gestion de leur activité. Ils ont la possibilité de fixer eux-mêmes les prix de leurs produits, de décider du moment de la récolte et de la livraison, ainsi que du choix des produits qu'ils proposent à la vente. Ils ont donc plus de contrôle sur leur activité et peuvent prendre des décisions plus rapidement sans avoir à dépendre d'intermédiaires. Cette autonomie accrue peut également leur permettre de mieux planifier leur production et de mieux s'adapter aux besoins des consommateurs, ce qui peut contribuer à accroître leur rentabilité à long terme. En outre, les agriculteurs peuvent bénéficier d'un meilleur contact direct avec les consommateurs, ce qui peut leur permettre d'établir des relations de confiance à long terme avec eux.

Pour les collectivités locales :

1. Le soutien à l'économie locale :

Le soutien à l'économie locale est un avantage important pour les collectivités locales dans le cas d'AgriFlow. En achetant des produits locaux sur la plateforme, les consommateurs contribuent à maintenir les emplois locaux et à renforcer l'économie locale en général. Cela peut également avoir un impact positif sur l'attractivité de la région, en valorisant les produits locaux et en encourageant le tourisme gastronomique.

Par ailleurs, le soutien aux agriculteurs locaux via la plateforme peut permettre de limiter la délocalisation des activités agricoles vers d'autres régions ou pays, et ainsi contribuer à la préservation des terres agricoles et de l'environnement dans la région. Cela peut également favoriser la diversification des cultures et des produits locaux, en encourageant les agriculteurs à explorer de nouvelles voies de production, pour répondre aux demandes spécifiques des consommateurs locaux.

En somme, le soutien à l'économie locale est un avantage important pour les collectivités locales dans le cas d'AgriFlow, car cela peut renforcer l'attractivité de la région, maintenir les emplois locaux, limiter la

délocalisation des activités agricoles et favoriser la diversification des cultures et des produits locaux.

2. La réduction des émissions de CO2 :

En réduisant le nombre d'intermédiaires et en raccourcissant la chaîne d'approvisionnement, les plateformes de ventes directes comme AgriFlow peuvent aider à réduire les distances parcourues par les produits alimentaires, ce qui se traduit par une réduction des émissions de CO2. En encourageant les achats de produits locaux, les consommateurs peuvent également réduire leur empreinte carbone en réduisant la distance de transport nécessaire pour obtenir leurs produits alimentaires. Cette réduction des émissions de CO2 est bénéfique pour les collectivités locales, car elle contribue à améliorer la qualité de l'air et à réduire les impacts négatifs sur l'environnement. De plus, cela peut également être un argument pour les autorités locales pour soutenir le développement de ces initiatives en faveur d'une économie locale et plus durable.

3. La promotion d'un modèle économique durable :

En encourageant les agriculteurs à pratiquer des méthodes agricoles durables et en évitant les intermédiaires, les plateformes de ventes directes comme AgriFlow peuvent aider à réduire le gaspillage alimentaire en éliminant les pertes qui peuvent survenir lors du transport et du stockage des aliments. De plus, les pratiques agricoles durables peuvent réduire l'impact environnemental de l'agriculture, en préservant la biodiversité, en réduisant l'utilisation de pesticides et d'engrais chimiques et en favorisant la gestion responsable des ressources naturelles telles que l'eau et les sols. En soutenant ces pratiques agricoles durables, les plateformes de ventes directes peuvent promouvoir un modèle économique durable qui profite à la fois aux agriculteurs, aux consommateurs et à l'environnement.

Business Model (offre à destination des agriculteurs)

Offre de base (gratuite) :

1. Création et gestion de compte

La création et la gestion de compte pour les agriculteurs sur la plateforme AgriFlow leur permettent de mettre en avant leurs

produits et de gérer leur activité de manière autonome. En créant leur compte, ils peuvent fournir des informations détaillées sur leurs produits, leur disponibilité, leur prix, leur mode de production, etc. Cette visibilité accrue peut aider les agriculteurs à développer leur clientèle et à augmenter leurs ventes.

2. Accès au forum public des consommateurs

L'accès au forum public des consommateurs est également un avantage pour les agriculteurs, car cela leur permet de communiquer directement avec leurs clients potentiels. Les agriculteurs peuvent répondre aux questions des consommateurs, recevoir des commentaires sur leurs produits et en apprendre davantage sur les préférences des clients.

3. Recherche de produits agricoles

La recherche de produits agricoles sur la plateforme AgriFlow permet aux agriculteurs d'identifier des opportunités pour vendre leurs produits. Ils peuvent rechercher les produits les plus demandés par les consommateurs et ajuster leur production en conséquence. En outre, les agriculteurs peuvent également utiliser la plateforme pour trouver des partenaires commerciaux, comme des restaurants locaux ou des épiceries.

4. Accès à la liste des agriculteurs et éleveurs inscrits sur la plateforme

L'accès à la liste des agriculteurs et éleveurs inscrits sur la plateforme AgriFlow est également un avantage pour les agriculteurs, car cela leur permet de se connecter avec d'autres producteurs et de partager des informations et des conseils sur les meilleures pratiques agricoles.

5. Possibilité de contacter les agriculteurs et éleveurs pour des demandes d'informations

La possibilité de contacter les agriculteurs et éleveurs pour des demandes d'informations est un avantage important pour les consommateurs, mais également pour les agriculteurs. Cela permet aux agriculteurs de communiquer directement avec les consommateurs et de leur fournir des informations sur leurs produits, leurs pratiques agricoles, etc. De cette manière, les agriculteurs peuvent établir une relation de confiance avec les consommateurs, ce qui peut conduire à une augmentation des ventes et de la fidélisation des clients.

Offre premium (payante) :

1. Toutes les fonctionnalités de l'offre de base

Les agriculteurs et éleveurs inscrits sur la plateforme AgriFlow bénéficient de toutes les fonctionnalités de l'offre de base. .

2. Accès au forum privé des agriculteurs et éleveurs

Les agriculteurs ont également accès à un forum privé réservé aux agriculteurs et éleveurs. Ce forum leur permet de discuter entre eux, de partager leurs expériences et de poser des questions à la communauté

3. Publication d'offres et de demandes de produits agricoles

Les agriculteurs et éleveurs peuvent publier des offres et des demandes de produits agricoles directement sur la plateforme, ce qui leur permet d'élargir leur portée et de toucher un plus grand nombre de consommateurs.

4. Accès à des formations en ligne pour les agriculteurs et éleveurs

Les agriculteurs ont également accès à des formations en ligne pour les aider à améliorer leur pratique agricole et à mieux utiliser la plateforme

5. Wiki collaboratif dédié aux agriculteurs et éleveurs

Un wiki collaboratif dédié aux agriculteurs et éleveurs est également à leur disposition pour partager des informations et des astuces sur la production agricole. Cette fonctionnalité permet une collaboration entre les agriculteurs et éleveurs de différents pays et cultures.

6. Accès aux données météorologiques et aux prévisions agricoles

Les agriculteurs et éleveurs ont accès aux données météorologiques et aux prévisions agricoles pour les aider à mieux planifier leurs cultures et leurs élevages.

7. Support technique prioritaire

Ils bénéficient également d'un support technique prioritaire pour répondre rapidement à leurs questions et résoudre leurs problèmes.

Commission sur les ventes :

La commission sur les ventes est une pratique courante sur les plateformes de ventes en ligne, y compris sur AgriFlow. Elle permet à la plateforme de financer son fonctionnement et de générer des revenus, tout en offrant aux agriculteurs et éleveurs un moyen de vendre leurs produits directement aux consommateurs.

En payant une commission sur les ventes, les agriculteurs et éleveurs bénéficient des avantages offerts par la plateforme, tels que l'accès à une audience plus large de consommateurs, une meilleure visibilité pour leurs produits, des outils de gestion de compte et des services de support technique. De plus, cette commission peut être considérée comme un investissement dans la croissance de leur activité, car la plateforme leur permet d'augmenter leurs ventes et d'élargir leur clientèle.

La commission sur les ventes peut également être bénéfique pour les consommateurs, car elle garantit la qualité des produits proposés sur la plateforme, car les agriculteurs et éleveurs sont motivés pour fournir des produits de haute qualité afin de satisfaire leurs clients et d'augmenter leur taux de vente.

Cependant, il est important que la commission soit juste et équitable pour les agriculteurs et éleveurs, car ils peuvent être confrontés à des coûts élevés pour la production de leurs produits. Il est donc important que la commission soit transparente et que les agriculteurs et éleveurs soient informés du montant exact de la commission avant de publier leurs produits sur la plateforme.

Freemium :

L'offre Freemium proposée par AgriFlow est une stratégie efficace pour attirer de nouveaux agriculteurs et éleveurs sur la plateforme tout en leur permettant de tester les fonctionnalités premium gratuitement pendant une période limitée de six mois. Cette offre leur permettra de découvrir les avantages de l'offre premium sans avoir à payer pour cela dès le départ, ce qui peut être un élément déterminant pour les inciter à s'inscrire sur la plateforme.

Le coût de la cotisation mensuelle pour l'offre premium dépendra de plusieurs facteurs, tels que le marché cible, les coûts d'exploitation, la concurrence et la valeur perçue par les utilisateurs. Il est donc important pour AgriFlow de réaliser une étude de marché pour déterminer un prix compétitif et attractif pour les utilisateurs tout en permettant à l'entreprise de générer un revenu stable et rentable.

En général, les cotisations mensuelles pour des offres Freemium peuvent varier de quelques dizaines à plusieurs centaines d'euros, selon les fonctionnalités proposées et la valeur ajoutée pour les utilisateurs. AgriFlow devra donc évaluer les coûts et les avantages de chaque fonctionnalité proposée dans l'offre premium pour déterminer un prix qui soit à la fois juste et rentable pour l'entreprise.

Est-ce une offre irrésistible ?

La plateforme AgriFlow offre une expérience utilisateur agréable et simplifiée pour les agriculteurs, leur permettant de se concentrer sur leur métier tout en bénéficiant d'un accès facilité aux consommateurs locaux. Grâce à la plateforme en ligne, les agriculteurs peuvent facilement gérer leurs produits, leurs prix et leurs stocks sans avoir à s'occuper de l'aspect administratif complexe de la vente en ligne. Cela leur permet de se consacrer pleinement à leur métier et de fournir des produits de qualité à leurs clients.

De plus, la plateforme AgriFlow permet aux agriculteurs de maximiser leurs profits en évitant les intermédiaires coûteux qui réduisent souvent leurs marges bénéficiaires. Les agriculteurs peuvent ainsi fixer leurs propres prix et vendre directement leurs produits aux consommateurs locaux, ce qui leur permet d'obtenir un revenu plus juste pour leur travail acharné.

Pour les consommateurs, la plateforme AgriFlow offre également une expérience utilisateur agréable et simplifiée, leur permettant de trouver facilement des produits locaux et de qualité en quelques clics seulement. Les fonctionnalités de la plateforme garantissent la transparence et la qualité des produits proposés, offrant aux consommateurs la confiance nécessaire pour acheter des produits agricoles directement auprès des producteurs locaux.

En résumé, la plateforme AgriFlow offre une solution pratique et efficace pour faciliter la vente directe de produits agricoles entre les agriculteurs et les consommateurs locaux. En éliminant les intermédiaires coûteux et en offrant une expérience utilisateur agréable et simplifiée, la plateforme permet aux agriculteurs de se concentrer sur leur métier et de maximiser leurs profits, tout en offrant aux consommateurs un accès facile à des produits locaux et de qualité. Cette solution innovante et pertinente répond à un besoin réel et urgent de notre société en termes de soutien à l'agriculture locale, de promotion de la consommation responsable et durable, et de réduction de l'empreinte carbone des produits alimentaires.

DMAIC

Définir (Define) :

1. Nos clients :

Persona de consommateurs :

- Nathalie, 32 ans, habite à Wavre dans le Brabant Wallon, travaille dans une entreprise de marketing à Bruxelles. Elle est sensible à la qualité de l'alimentation, préfère acheter des produits locaux et bio quand elle le peut. Elle a un emploi du temps chargé et apprécie de pouvoir commander en ligne depuis son téléphone mobile, pour récupérer sa commande après le travail.
- Marc, 58 ans, vit seul dans une petite ville du Brabant Wallon. Il a une pension de retraite modeste et surveille ses dépenses. Il apprécie les produits frais et de qualité, mais les trouve souvent trop chers. Il est sensible à la durabilité et à l'impact environnemental. Il utilise l'application pour trouver des producteurs locaux proposant des prix raisonnables et pour suivre les offres spéciales.

Persona d'agriculteurs :

- Julie, 38 ans, vit à Nivelles et est propriétaire d'une petite ferme biologique. Elle est passionnée par l'agriculture durable et les circuits courts. Elle est soucieuse de la qualité de ses produits et souhaite les vendre directement aux consommateurs pour avoir un meilleur contrôle sur leur distribution. Elle apprécie le support technique fourni par AgriFlow pour optimiser sa page sur l'application et promouvoir ses produits.
- Pierre, 45 ans, vit à Waterloo et dirige une exploitation agricole spécialisée dans les fruits et légumes. Il produit en grande quantité et souhaite toucher un plus large public pour écouler sa production. Il est intéressé par les campagnes de marketing ciblées proposées par AgriFlow pour toucher des professionnels et des consommateurs locaux. Il utilise également l'application pour échanger avec d'autres producteurs et élargir son réseau.

2. Matrice SWOT :

1. Forces :

- Fraîcheur et qualité des produits offerts grâce à la vente directe des agriculteurs locaux aux consommateurs.

- Grande variété de produits disponibles pour les consommateurs, allant des fruits et légumes aux produits laitiers et à la viande.
- Plateforme simple et intuitive pour faciliter l'achat et la gestion des commandes pour les agriculteurs.
- Création d'un lien direct entre les agriculteurs et les consommateurs, favorisant ainsi une relation de confiance et de transparence.
- Impact positif sur les communautés locales et l'environnement grâce à la promotion de l'achat local et des pratiques agricoles durables.

2. Faiblesses :

- Difficultés à atteindre une masse critique d'agriculteurs et de consommateurs utilisant la plateforme.
- Dépendance vis-à-vis de l'infrastructure technologique pour assurer le bon fonctionnement de la plateforme.
- Possibilité de concurrence accrue de la part de grandes chaînes de supermarchés ou d'autres plateformes de vente directe similaires.

3. Opportunités :

- Possibilité d'élargir la gamme de produits proposés, en ajoutant des produits artisanaux (bière, fromage, confiture, miel, ...) ou des produits saisonniers.
- Possibilité d'étendre la plateforme à d'autres régions ou pays pour toucher de nouveaux agriculteurs et consommateurs.
- Possibilité de travailler en partenariat avec des restaurants ou des commerces locaux pour fournir des ingrédients frais et locaux.

4. Menaces :

- Incertitude liée à l'évolution des réglementations en matière de commerce en ligne et de sécurité alimentaire.
- Risque de dépendance excessive vis-à-vis d'un petit nombre d'agriculteurs ou de consommateurs utilisant la plateforme.

3. Développer une vision du produit :

La vision produit de l'étape Define du DMAIC consiste à créer un système alimentaire plus transparent, durable et local qui connecte directement les agriculteurs locaux aux consommateurs et aux commerces locaux. Cette solution vise à éliminer les intermédiaires et à réduire les distances parcourues pour les produits agricoles, en créant ainsi un système plus efficace, moins cher et plus respectueux de l'environnement. La plateforme en ligne proposée permettra aux agriculteurs locaux de vendre leurs produits directement aux

consommateurs et de gérer plus facilement les commandes, tandis que les consommateurs pourront acheter des produits frais et locaux à un prix abordable. De plus, la plateforme permettra aux commerces locaux de trouver plus facilement des fournisseurs locaux pour soutenir l'économie locale. Les avantages de cette solution incluent la fraîcheur des produits, la qualité des produits, le soutien aux agriculteurs locaux, une grande variété de produits et une expérience d'achat simple et intuitive.

1. Déclaration de mission :

Notre mission est de créer un système alimentaire plus transparent, durable et local qui relie directement les agriculteurs locaux aux consommateurs et aux commerces locaux, en éliminant les intermédiaires et en réduisant les distances parcourues, pour offrir des produits frais et locaux de qualité à un prix abordable.

2. Énoncé de positionnement :

Notre plateforme de vente directe de produits agricoles offre une solution avantageuse pour les agriculteurs, qui peuvent fixer leurs propres prix et gérer les commandes plus facilement, tout en offrant aux consommateurs l'accès à des produits frais et locaux à un prix abordable. Nous simplifions la recherche de fournisseurs locaux pour les commerces locaux, soutenant ainsi l'économie locale.

3. Récit utilisateur :

Imaginez que vous soyez un agriculteur local qui a du mal à trouver de nouveaux débouchés pour vos produits, ou un consommateur qui veut des produits frais et locaux de qualité mais qui a du mal à les trouver dans votre région. Grâce à notre plateforme, vous pouvez facilement vendre vos produits directement aux consommateurs et aux commerces locaux, sans avoir à passer par des intermédiaires, ce qui vous permet de gagner un revenu équitable et de continuer à produire des aliments sains et durables. Pour les consommateurs, vous pouvez acheter des produits frais et locaux directement auprès des agriculteurs locaux, ce qui garantit la fraîcheur des produits et permet de mieux connaître l'origine des aliments que vous mangez. En outre, notre fonctionnalité de page de présentation pour les exploitations agricoles permet aux agriculteurs de communiquer directement avec les consommateurs et de leur donner une meilleure visibilité en racontant l'histoire de leur ferme et leur philosophie de travail.

4. Établir des objectifs et des indicateurs de performance :

Objectif #1

1. Objectif spécifique : Trouver au moins 50 agriculteurs locaux prêts à rejoindre notre plateforme en ligne de vente directe de produits agricoles dans les 6 mois suivant le lancement.
2. Mesurable : Nous mesurerons le nombre d'agriculteurs locaux qui s'inscrivent et créent un profil sur notre plateforme.
3. Atteignable : Nous avons déjà identifié 20 agriculteurs locaux intéressés et nous prévoyons d'organiser des événements de sensibilisation pour en trouver d'autres.
4. Pertinent : Cela est pertinent car cela permettra de créer un réseau solide d'agriculteurs locaux prêts à vendre leurs produits directement aux consommateurs et aux commerces locaux.
5. Temporellement défini : Nous avons fixé un délai de 6 mois pour atteindre cet objectif.

Objectif #2

1. Objectif spécifique : atteindre 1000 commandes sur notre plateforme dans les 6 mois suivant son lancement.
2. Mesurable : Nous mesurons le nombre de commandes passées sur notre plateforme.
3. Atteignable : Nous avons déjà effectué des tests pilotes et avons reçu des commentaires positifs de nos utilisateurs potentiels, ce qui nous donne confiance dans notre capacité à atteindre cet objectif.
4. Pertinent : Cela est pertinent car cela prouve que notre plateforme répond à un besoin réel des consommateurs et des commerces locaux.
5. Temporellement défini : Nous avons fixé un délai de 6 mois pour atteindre cet objectif. en fonction de la vision du produit et des opportunités identifiées.

Objectif #3

1. Objectif spécifique : Augmenter le taux de satisfaction client à 90% dans les 6 mois suivant le lancement de notre plateforme.
2. Mesurable : Nous mesurerons le taux de satisfaction des clients en recueillant des commentaires et des évaluations sur notre plateforme.
3. Atteignable : Nous travaillerons en étroite collaboration avec nos agriculteurs et nos clients pour améliorer constamment la qualité de nos produits et de nos services.
4. Pertinent : Cela est pertinent car cela montre que nous offrons des produits de qualité supérieure et un excellent service à la clientèle.

5. Temporellement défini : Nous avons fixé un délai de 6 mois pour atteindre cet objectif.

Objectif #4

1. Objectif spécifique : Créer une plateforme en ligne pour la vente directe de produits agricoles qui connecte les agriculteurs locaux aux consommateurs et aux commerces locaux.
2. Objectif mesurable : Lancement de la plateforme en ligne d'ici 6 mois, avec un nombre minimum de 50 agriculteurs locaux inscrits comme vendeurs.
3. Objectif atteignable : Élaboration d'un plan détaillé pour le développement et la mise en œuvre de la plateforme en ligne, y compris les coûts et les délais, ainsi que la recherche de développeurs et de designers qualifiés pour travailler sur le projet.
4. Objectif pertinent : La plateforme en ligne vise à résoudre le problème de transparence, de durabilité et de localité dans le système alimentaire actuel, en connectant directement les agriculteurs locaux aux consommateurs et aux commerces locaux.
5. Objectif temporellement défini : Le lancement de la plateforme en ligne est prévu d'ici 6 mois, ce qui permettra de progresser rapidement dans la réalisation de l'objectif.

Objectif #5

1. Objectif spécifique : Offrir une solution de commande en ligne facile pour les agriculteurs locaux qui leur permettra de se concentrer sur leur métier principal.
2. Objectif mesurable : Augmentation du nombre de commandes passées via la plateforme en ligne de 50% d'ici la fin de l'année.
3. Objectif atteignable : Développement et implémentation d'une interface utilisateur simple et conviviale pour les agriculteurs locaux pour gérer et traiter les commandes, en minimisant les erreurs de commande et en facilitant la gestion de la logistique.
4. Objectif pertinent : Simplifier la gestion des commandes pour les agriculteurs locaux leur permettra de se concentrer sur leur métier principal et d'améliorer leur rentabilité tout en offrant des produits frais et de qualité supérieure directement aux consommateurs et aux commerces locaux.
5. Objectif temporellement défini : L'objectif doit être atteint d'ici la fin de l'année pour garantir une amélioration rapide de la plateforme.

5. Créer un plan de projet :

Etapas

1. Analyse de la concurrence :

Il est important de comprendre les forces et les faiblesses des alternatives existantes afin de déterminer ce qui distingue votre produit. Cette étape devrait prendre environ 2 semaines et impliquer des recherches en ligne et des visites sur le terrain pour évaluer les différentes offres.

2. Élaboration du Lean Canvas :

Le Lean Canvas est un outil qui permet de résumer les éléments clés du modèle économique de votre entreprise. Cette étape devrait prendre environ 2 semaines et impliquer une équipe interfonctionnelle chargée de l'élaboration de la proposition de valeur, des segments de clientèle, des canaux de distribution, de la structure de coûts, etc.

3. Définition des exigences du client :

Cette étape consiste à identifier les besoins et les attentes des clients et des commerces locaux en matière de produits frais et locaux. Cette étape devrait prendre environ 3 semaines et impliquer des enquêtes auprès des clients et des entretiens individuels avec des commerces locaux pour identifier les besoins spécifiques.

4. Conception du site Web :

Cette étape consiste à concevoir une plateforme en ligne pour la vente directe de produits agricoles, qui soit facile à utiliser pour les agriculteurs, les consommateurs et les commerces locaux. Cette étape devrait prendre environ 4 semaines et impliquer une équipe de développement web, de conception UX et de sécurité pour élaborer une plateforme intuitive et sécurisée.

5. Définition du processus de commande et de livraison :

Cette étape consiste à définir un processus clair pour la gestion des commandes, la livraison et le retour des produits. Cette étape devrait prendre environ 2 semaines et impliquer une équipe de logistique et de service client pour élaborer un processus efficace et transparent.

6. Développement de partenariats :

Cette étape consiste à développer des partenariats avec des agriculteurs locaux et des commerces locaux pour assurer l'approvisionnement en produits frais et locaux et promouvoir

la plateforme. Cette étape devrait prendre environ 4 semaines et impliquer une équipe

6. Gestion de l'expérience utilisateur :

1. Navigation : la navigation doit être claire et efficace, permettant aux utilisateurs de trouver facilement les produits qu'ils recherchent, les informations sur les agriculteurs locaux, les commerces locaux et les autres fonctionnalités de la plateforme.
2. Facilité d'utilisation : la plateforme doit être facile à utiliser pour les agriculteurs locaux, les consommateurs et les commerces locaux, avec une interface intuitive et conviviale.
3. Visibilité : la plateforme doit offrir une visibilité maximale aux agriculteurs locaux et à leurs produits, en présentant des informations détaillées sur leur ferme, leur philosophie de travail et leurs pratiques agricoles.
4. Traçabilité : les consommateurs doivent être en mesure de suivre la provenance et la qualité des produits, afin de garantir la traçabilité des aliments qu'ils achètent.
5. Personnalisation : la plateforme doit permettre aux consommateurs de personnaliser leur commande en fonction de leurs préférences et de leurs besoins spécifiques, en choisissant les produits individuellement plutôt qu'en achetant un panier préparé.
6. Gestion des commandes : la plateforme doit offrir une gestion des commandes simple et efficace pour les agriculteurs locaux, leur permettant de gérer facilement leur stock, de mettre à jour les informations sur les produits et de gérer les paiements.
7. Prix : les agriculteurs locaux doivent être en mesure de fixer leurs propres prix et de les ajuster en fonction de l'offre et de la demande, tandis que les consommateurs doivent avoir accès à des produits frais et locaux à un prix abordable.
8. Livraison : la plateforme doit offrir une livraison rapide et fiable pour garantir la fraîcheur des produits et la satisfaction des consommateurs.
9. Support : la plateforme doit offrir un support efficace aux agriculteurs locaux, aux consommateurs et aux commerces locaux, afin de répondre à toutes les questions et de résoudre les problèmes rapidement et efficacement.
10. Intégration : la plateforme doit être facilement intégrable aux systèmes existants des agriculteurs locaux et des commerces locaux, afin de faciliter la gestion de leurs opérations quotidiennes.

Mesurer (Measure) :

1. Critères de mesure :

a. Taux de conversion:

Le taux de conversion mesure la proportion de visiteurs de l'application qui ont effectué une action précise, par exemple, l'achat

d'un produit ou l'inscription à la newsletter. Pour l'application AgriFlow, les critères de mesure du taux de conversion peuvent inclure :

- i. Taux de conversion des visiteurs en clients : il mesure la proportion de visiteurs qui ont acheté des produits sur la plateforme. Pour calculer ce taux, on divise le nombre de clients par le nombre total de visiteurs.
- ii. Taux de conversion des clients en utilisateurs réguliers : il mesure la proportion de clients qui ont effectué des achats récurrents sur la plateforme. Pour calculer ce taux, on divise le nombre d'utilisateurs réguliers par le nombre total de clients.
- iii. Taux de conversion des visiteurs en inscrits : il mesure la proportion de visiteurs qui se sont inscrits sur la plateforme. Pour calculer ce taux, on divise le nombre d'inscrits par le nombre total de visiteurs.
- iv. Taux de conversion des inscrits en clients : il mesure la proportion d'inscrits qui ont effectué des achats sur la plateforme. Pour calculer ce taux, on divise le nombre de clients par le nombre total d'inscrits.

b. Valeur moyenne des commandes:

Pour mesurer la valeur moyenne des commandes de l'application AgriFlow, voici quelques critères de mesure qui peuvent être utilisés :

- i. Valeur moyenne des commandes : il s'agit de la moyenne des valeurs des commandes passées sur la plateforme. Cette mesure permet de connaître le montant moyen des achats effectués par les consommateurs et peut aider à déterminer les produits les plus rentables pour les agriculteurs.
- ii. Fréquence des commandes : il s'agit du nombre moyen de commandes passées par un même consommateur sur une période donnée. Cette mesure permet de comprendre la fidélité des clients et leur engagement à long terme sur la plateforme.
- iii. Chiffre d'affaires : il s'agit du montant total des ventes réalisées sur la plateforme sur une période donnée. Cette mesure permet de connaître la performance globale de la plateforme.
- iv. Taux de conversion : il s'agit du pourcentage de visiteurs sur la plateforme qui effectuent une commande. Cette mesure permet de comprendre l'efficacité de la plateforme à transformer les visiteurs en clients.
- v. Panier moyen : il s'agit du montant moyen d'une commande sur la plateforme. Cette mesure permet de comprendre les préférences des clients en termes de produits et de prix.
- vi. Taux de rétention : il s'agit du pourcentage de clients qui reviennent sur la plateforme après leur première commande. Cette mesure permet de comprendre la satisfaction des clients et leur fidélité à la plateforme.

c. Coût d'acquisition client:

Le Coût d'acquisition client (CAC) est une mesure importante pour évaluer l'efficacité d'une stratégie marketing. Dans le cas de l'application AgriFlow, voici quelques critères de mesure du CAC :

- i. Coût publicitaire : Si l'application utilise des publicités pour acquérir de nouveaux clients, le coût publicitaire sera un critère de mesure important. Il s'agit du coût de toutes les publicités diffusées, que ce soit sur les réseaux sociaux, les sites web, les applications mobiles, etc. divisé par le nombre de nouveaux clients acquis grâce à ces publicités.
- ii. Coût de développement et de maintenance de l'application : Le coût de développement et de maintenance de l'application doit également être pris en compte, car il s'agit d'un investissement important pour acquérir des clients. Ce coût peut être divisé par le nombre de nouveaux clients acquis pour obtenir une estimation du CAC.
- iii. Coût de création et de gestion des campagnes marketing : Si l'application utilise d'autres formes de marketing pour acquérir des clients, telles que des campagnes d'emailing ou de marketing de contenu, le coût de création et de gestion de ces campagnes peut être un critère de mesure du CAC.
- iv. Coût du support client : Le coût de support client doit également être pris en compte, car il peut être important pour fidéliser les clients existants. Ce coût peut être divisé par le nombre de nouveaux clients acquis pour obtenir une estimation du CAC.

d. Taux de conversion :

Le taux de conversion de l'application AgriFlow peut être mesuré à l'aide de plusieurs critères, notamment :

- i. Le taux de transformation : il s'agit du pourcentage de visiteurs de la plateforme qui effectuent une commande. Ce taux permet de mesurer l'efficacité de l'application à transformer les visiteurs en clients réels.
- ii. Le taux d'abandon de panier : il s'agit du pourcentage de visiteurs qui ajoutent des produits à leur panier mais qui ne finalisent pas leur commande. Ce taux peut aider à identifier les points faibles de l'application et les raisons pour lesquelles les utilisateurs abandonnent leur commande.
- iii. Le taux de rétention des clients : il s'agit du pourcentage de clients qui effectuent une commande et qui reviennent ensuite sur l'application pour effectuer une autre commande. Ce taux permet de mesurer l'efficacité de l'application à fidéliser les clients.
- iv. Le temps moyen de commande : il s'agit du temps moyen qu'il faut aux utilisateurs pour passer une commande sur

l'application. Ce critère permet de mesurer la facilité d'utilisation de l'application et d'identifier les éventuels points de blocage dans le processus de commande.

- v. Le chiffre d'affaires généré par utilisateur : il s'agit du montant total des ventes divisé par le nombre total d'utilisateurs de l'application. Ce critère permet de mesurer la rentabilité de l'application et son potentiel de croissance.

e. Taux de rétention:

Le taux de rétention de l'application AgriFlow peut être mesuré à travers les critères suivants :

- i. Nombre de téléchargements : Il s'agit du nombre de personnes ayant téléchargé l'application AgriFlow. Ce critère permet de mesurer la popularité de l'application et la portée de sa diffusion.
- ii. Nombre d'utilisateurs actifs mensuels : Il s'agit du nombre d'utilisateurs qui ont utilisé l'application pendant le mois en cours. Ce critère permet de mesurer l'engagement des utilisateurs avec l'application.
- iii. Nombre de commandes mensuelles : Il s'agit du nombre de commandes passées par les utilisateurs de l'application AgriFlow pendant le mois en cours. Ce critère permet de mesurer l'utilisation effective de l'application pour acheter des produits agricoles locaux.
- iv. Taux de rétention des utilisateurs : Il s'agit du pourcentage d'utilisateurs ayant utilisé l'application AgriFlow au moins une fois au cours du mois précédent et qui ont également utilisé l'application pendant le mois en cours. Ce critère permet de mesurer la fidélisation des utilisateurs.
- v. Taux d'abandon : Il s'agit du pourcentage d'utilisateurs ayant téléchargé l'application AgriFlow mais qui ne l'ont pas utilisée après l'avoir téléchargée. Ce critère permet de mesurer la capacité de l'application à retenir les utilisateurs après leur première utilisation.

f. Temps moyen de réponse du service client:

Le Temps moyen de réponse du service client de l'application AgriFlow peut être mesuré en utilisant les critères suivants :

- i. Délai de réponse : Le délai entre la réception de la demande du client et la réponse du service client doit être mesuré. Il est important de déterminer un délai de réponse optimal pour maintenir la satisfaction du client. Le délai peut être mesuré en heures ou en jours.
- ii. Qualité de la réponse : La qualité de la réponse fournie par le service client est également importante. Il est important de

mesurer si la réponse a résolu le problème du client ou a fourni une solution satisfaisante. La qualité peut être mesurée en demandant au client s'il est satisfait de la réponse ou non.

- iii. Satisfaction du client : La satisfaction globale du client avec le service client doit être mesurée. Cela peut être fait en demandant au client de donner une note ou un commentaire sur son expérience avec le service client.
- iv. Nombre de demandes traitées : Le nombre de demandes traitées par le service client doit être mesuré pour évaluer la charge de travail de l'équipe et s'assurer que le personnel est suffisant pour répondre aux demandes des clients.
- v. Taux de résolution au premier contact : Le taux de résolution au premier contact doit être mesuré pour déterminer le nombre de demandes qui ont été résolues au premier contact. Un taux de résolution élevé indique que l'équipe de service client est efficace dans la résolution des problèmes des clients.

2. Collecter les données :

La collecte des données pour l'étape Measure du DMAIC peut être définie sur la base des métriques suivantes du Lean Canvas pour AgriFlow :

- a. Taux de conversion : surveiller régulièrement le taux de conversion pour mesurer l'efficacité de la plateforme à convertir les visiteurs en acheteurs, et effectuer des tests pour l'optimiser.
- b. Valeur moyenne des commandes : calculer la valeur moyenne des commandes pour optimiser la stratégie de tarification et de promotion en fonction des préférences d'achat des clients.
- c. Coût d'acquisition client : calculer le coût d'acquisition client pour comprendre l'efficacité des différentes stratégies marketing et pour optimiser les dépenses en conséquence.
- d. Taux de rétention : calculer le taux de rétention pour mesurer la satisfaction et la fidélité des clients, et prendre des mesures si nécessaire pour l'améliorer.
- e. Temps moyen de réponse du service client : suivre le temps moyen de réponse du service client pour améliorer la satisfaction des clients, augmenter les chances de conversion et de rétention des clients.

Les différentes données collectées doivent l'être de manière automatisée à partir des données enregistrées par la plateforme.

3. Analyser les données :

L'analyse des données de l'étape Measure du DMAIC consiste à recueillir et à analyser des données pour évaluer la performance d'un processus ou d'un produit. Dans le cas d'AgriFlow, les métriques du Lean Canvas qui peuvent être utilisées pour l'analyse des données sont le taux de conversion, la valeur moyenne des commandes, le coût d'acquisition client, le taux de rétention et le temps moyen de réponse du service client.

- a. Le taux de conversion mesure l'efficacité de la plateforme à convertir les visiteurs en acheteurs. Une faible conversion peut indiquer des problèmes de conception ou de navigation ou un manque de confiance des visiteurs dans la qualité des produits proposés.
- b. La valeur moyenne des commandes permet de comprendre les préférences d'achat des clients d'AgriFlow, en fonction de leur budget. Si la valeur moyenne des commandes est élevée, cela peut indiquer que les clients sont prêts à payer plus cher pour des produits de qualité supérieure.
- c. Le coût d'acquisition client permet de mesurer l'efficacité des différentes stratégies marketing et d'optimiser les dépenses en conséquence. Si le coût d'acquisition client est trop élevé par rapport à la valeur de vie du client, cela peut indiquer que la stratégie de marketing doit être revue.
- d. Le taux de rétention mesure la satisfaction et la fidélité des clients d'AgriFlow, ce qui peut aider à augmenter la valeur à vie des clients.
- e. Enfin, le temps moyen de réponse du service client mesure la qualité du service client, ce qui peut avoir un impact sur la satisfaction et la fidélité des clients.

En utilisant ces métriques, AgriFlow peut suivre et mesurer les performances de son processus commercial, identifier les problèmes et prendre des mesures pour les corriger.

4. Interpréter les résultats :

Dans le cadre du DMAIC, l'étape Measure consiste à identifier et à mesurer les métriques clés qui sont essentielles pour évaluer les performances d'un processus ou d'un projet. Dans le cas d'AgriFlow, les métriques suivantes peuvent être utilisées pour évaluer les performances de la plateforme :

- a. Taux de conversion : permet de mesurer l'efficacité de la plateforme à convertir les visiteurs en acheteurs.
- b. Valeur moyenne des commandes : permet de comprendre les préférences d'achat des clients et d'optimiser la stratégie de tarification et de promotion en conséquence.
- c. Coût d'acquisition client : permet de comprendre l'efficacité des différentes stratégies marketing et d'optimiser les dépenses en conséquence.
- d. Taux de rétention : permet de mesurer la satisfaction et la fidélité des clients d'AgriFlow.
- e. Temps moyen de réponse du service client : permet de mesurer la rapidité avec laquelle l'entreprise répond aux demandes des clients.
- f. Pour interpréter les résultats de ces métriques, il est important de les comparer aux objectifs initialement définis pour chaque métrique, ainsi qu'aux normes du marché. Si les résultats sont en dessous des objectifs ou des normes du marché, il est nécessaire de prendre des mesures pour améliorer les performances de la plateforme. Si les résultats sont supérieurs aux objectifs ou aux normes du marché, il

est important de maintenir les efforts pour maintenir cette performance élevée.

5. Prendre des décisions basées sur les données :

La prise de décision basée sur les données de l'étape Measure du DMAIC doit nous aider à tirer parti de ces métriques pour améliorer les performances d'AgriFlow :

- a. Taux de conversion : En surveillant régulièrement le taux de conversion et en effectuant des tests pour l'optimiser, AgriFlow peut augmenter ses ventes et améliorer son efficacité commerciale. Si le taux de conversion est faible, AgriFlow pourrait envisager de revoir la conception ou la navigation de la plateforme ou de proposer des promotions pour encourager les achats.
- b. Valeur moyenne des commandes : En fonction de la valeur moyenne des commandes, AgriFlow pourrait ajuster sa stratégie de tarification et de promotion pour répondre aux préférences d'achat de ses clients. Par exemple, si la valeur moyenne des commandes est élevée, AgriFlow pourrait envisager de proposer des produits haut de gamme à un prix plus élevé. Si la valeur moyenne des commandes est faible, AgriFlow pourrait envisager des promotions ou des réductions pour encourager les clients à effectuer des achats plus importants.
- c. Coût d'acquisition client : Il est important de calculer le coût d'acquisition client pour comprendre l'efficacité des différentes stratégies marketing et pour optimiser les dépenses en conséquence. Si le coût d'acquisition client est trop élevé par rapport à la valeur de vie du client, cela peut être un signe que la stratégie de marketing doit être revue.
- d. Taux de rétention : Le taux de rétention est un indicateur clé de la satisfaction et de la fidélité des clients. En surveillant le taux de rétention et en prenant des mesures pour l'améliorer si nécessaire, AgriFlow peut augmenter la valeur à vie des clients et améliorer la rentabilité de l'entreprise.
- e. Temps moyen de réponse du service client : Un temps de réponse rapide peut améliorer considérablement la satisfaction des clients, augmenter les chances de conversion et de rétention des clients. AgriFlow pourrait envisager d'investir dans une équipe de service clientèle pour répondre rapidement aux demandes des clients et améliorer l'expérience client.

En combinant ces métriques et en effectuant des ajustements en conséquence, AgriFlow peut améliorer ses performances commerciales et augmenter sa rentabilité.

6. Gestion de l'expérience utilisateur :

Pour mesurer l'expérience utilisateur de l'étape Measure du DMAIC sur la base de la solution du Lean Canvas, vous pouvez utiliser plusieurs outils, tels que :

- a. Les enquêtes de satisfaction : vous pouvez interroger les utilisateurs de votre plateforme en ligne de vente directe de produits agricoles, de votre page de présentation pour les exploitations agricoles, de la mise en ligne de produits standardisés avec des prix personnalisables, et de l'automatisation des commandes, de la facturation et des paiements pour évaluer leur satisfaction quant à l'expérience utilisateur qu'ils ont vécue. Vous pouvez utiliser des questions fermées pour obtenir des données quantitatives et des questions ouvertes pour des données qualitatives.
- b. Les tests utilisateurs : vous pouvez également effectuer des tests utilisateurs pour évaluer l'utilisabilité de votre plateforme en ligne et des fonctionnalités de votre application. Les tests utilisateurs consistent à observer les utilisateurs pendant qu'ils interagissent avec votre plateforme et à noter les points positifs et négatifs de leur expérience utilisateur. Vous pouvez également leur demander leur avis et recueillir leurs commentaires.
- c. Les analyses de données : vous pouvez utiliser des outils d'analyse de données pour suivre le comportement des utilisateurs sur votre plateforme en ligne et sur l'application. Vous pouvez analyser les données de trafic, de taux de conversion, de temps passé sur la plateforme, et d'autres indicateurs pertinents pour évaluer l'expérience utilisateur et identifier les éventuels problèmes.
- d. Les évaluations de l'expérience utilisateur : vous pouvez également faire appel à des experts en UX pour évaluer l'expérience utilisateur de votre plateforme en ligne et de votre application. Les experts peuvent analyser les interfaces utilisateur, les processus de commande, les fonctionnalités et les flux de travail pour identifier les problèmes potentiels et proposer des améliorations.

Analyser (Analyze) :

Analyse des besoins des clients :

- a. Les agriculteurs
 1. Julie, 38 ans, vit à Nivelles et est propriétaire d'une petite ferme biologique. Elle est passionnée par l'agriculture durable et les circuits courts. Elle est soucieuse de la qualité de ses produits et souhaite les vendre directement aux consommateurs pour avoir un meilleur contrôle sur leur distribution. Elle apprécie le support technique fourni par AgriFlow pour optimiser sa page sur l'application et promouvoir ses produits.

- Trouver de nouveaux débouchés pour vendre ses produits directement aux consommateurs.
 - Obtenir du feedback de ses clients sur ses produits.
 - Optimiser sa page sur l'application AgriFlow pour promouvoir ses produits.
 - Simplifier la gestion des commandes et la logistique de vente pour se concentrer sur son métier principal, l'agriculture durable.
 - Donner plus de visibilité à son exploitation agricole et à ses produits auprès des consommateurs.
 - Réduire les frais élevés associés aux circuits de distribution traditionnels.
 - Trouver des solutions pour connecter directement les agriculteurs locaux aux consommateurs et aux commerces locaux, en éliminant les intermédiaires et en réduisant les distances parcourues.
 - Offrir aux consommateurs l'accès à des produits frais et locaux à un prix abordable.
 - Soutenir l'économie locale en simplifiant la recherche de nouveaux fournisseurs locaux pour les commerces locaux.
2. Pierre, 45 ans, vit à Waterloo et dirige une exploitation agricole spécialisée dans les fruits et légumes. Il produit en grande quantité et souhaite toucher un plus large public pour écouler sa production. Il est intéressé par les campagnes de marketing ciblées proposées par AgriFlow pour toucher des professionnels et des consommateurs locaux. Il utilise également l'application pour échanger avec d'autres producteurs et élargir son réseau.
- Élargir sa clientèle en touchant un public plus large pour écouler sa production grâce aux campagnes de marketing ciblées proposées par AgriFlow.
 - Échanger avec d'autres producteurs et élargir son réseau en utilisant l'application.
 - Simplifier la gestion des commandes pour les agriculteurs pour se concentrer sur leur métier principal sans être alourdis par la gestion logistique.
 - Offrir aux consommateurs la possibilité de trouver facilement des produits frais et locaux directement auprès des agriculteurs, sans avoir à parcourir de longues distances pour les trouver.
 - Donner plus de visibilité aux agriculteurs locaux qui cherchent à vendre leurs produits directement aux consommateurs.
 - Réduire les frais élevés associés aux circuits de distribution traditionnels.

- Faciliter la recherche de nouveaux fournisseurs locaux pour les commerces locaux, afin de soutenir l'économie locale.

b. Les consommateurs

1. Nathalie, 32 ans, habite à Wavre dans le Brabant Wallon, travaille dans une entreprise de marketing à Bruxelles. Elle est sensible à la qualité de l'alimentation, préfère acheter des produits locaux et bio quand elle le peut. Elle a un emploi du temps chargé et apprécie de pouvoir commander en ligne depuis son téléphone mobile, pour récupérer sa commande après le travail.
 - Avoir accès à des produits alimentaires frais et locaux de qualité.
 - Pouvoir commander en ligne depuis son téléphone mobile pour récupérer sa commande après le travail.
 - Trouver des produits facilement sans avoir à parcourir de longues distances.
 - Avoir une plateforme fiable et transparente pour trouver des produits frais et locaux de qualité.
 - Soutenir l'économie locale en achetant des produits locaux auprès d'agriculteurs locaux.
 - Obtenir des informations sur les produits alimentaires proposés, notamment sur leur provenance, leur mode de production et leur qualité.
 - Trouver une solution de commande en ligne facile à utiliser pour les agriculteurs locaux qui leur permet de se concentrer sur leur métier principal sans être alourdis par la gestion logistique.
 - Disposer d'une plateforme qui offre une visibilité aux agriculteurs locaux cherchant à vendre leurs produits directement aux consommateurs.
 - Réduire les frais élevés associés aux circuits de distribution traditionnels.
 - Pouvoir choisir les produits individuellement et ne pas être limité à une sélection de produits pré-définie.
2. Marc, 58 ans, vit seul dans une petite ville du Brabant Wallon. Il a une pension de retraite modeste et surveille ses dépenses. Il apprécie les produits frais et de qualité, mais les trouve souvent trop chers. Il est sensible à la durabilité et à l'impact environnemental. Il utilise l'application pour trouver des producteurs locaux proposant des prix raisonnables et pour suivre les offres spéciales.
 - Trouver des produits frais et de qualité à un prix abordable.
 - Trouver des producteurs locaux proposant des prix raisonnables.

- Accéder aux offres spéciales proposées par les producteurs locaux.
- Trouver des informations sur les produits dont il a besoin.
- Faciliter la recherche de nouveaux fournisseurs locaux pour les commerces locaux.
- Trouver des solutions pour simplifier la gestion des commandes pour les agriculteurs.
- Avoir la possibilité de choisir les produits individuellement.
- Obtenir une meilleure visibilité des producteurs locaux et de leurs philosophies de travail.
- Être en mesure de suivre des critères de durabilité et d'impact environnemental.
- Éliminer les intermédiaires et réduire les distances parcourues pour un système alimentaire plus transparent, durable et local.

Analyser les données qualitatives et quantitatives :

Tout d'abord, il est important de comprendre que ces données sont des mesures clés de la performance de votre entreprise et doivent être analysées régulièrement pour comprendre l'évolution de votre activité.

Pour analyser les données quantitatives, vous pouvez utiliser des outils tels que des tableurs ou des logiciels d'analyse de données pour examiner les tendances et les modèles dans les données. Par exemple, en examinant le taux de conversion au fil du temps, vous pouvez identifier des périodes où la conversion a augmenté ou diminué et commencer à chercher des explications pour ces changements.

En outre, vous pouvez utiliser la valeur moyenne des commandes pour segmenter vos clients en fonction de leur budget et comprendre les produits qu'ils achètent en fonction de leur niveau de dépense. Cela peut vous aider à mieux comprendre les préférences de vos clients et à cibler vos efforts de marketing en conséquence.

Le coût d'acquisition client est une autre mesure importante qui peut vous aider à évaluer l'efficacité de vos dépenses de marketing. En comparant le coût d'acquisition client avec la valeur de vie du client, vous pouvez déterminer si votre stratégie de marketing est rentable et si vous devez apporter des ajustements à vos dépenses marketing.

En ce qui concerne les données qualitatives, telles que le taux de rétention et le temps moyen de réponse du service client, il est important de prendre en compte les commentaires des clients pour comprendre les raisons de leur satisfaction ou insatisfaction. Vous pouvez utiliser des outils d'analyse de

texte pour extraire des informations à partir de ces commentaires et identifier les thèmes clés qui émergent.

En fin de compte, l'analyse de ces données quantitatives et qualitatives vous aidera à identifier les domaines qui nécessitent des améliorations et à élaborer des stratégies pour augmenter la satisfaction des clients, améliorer la conversion, augmenter la valeur à vie des clients et optimiser les dépenses de marketing.

Identifier les problèmes et les opportunités :

Exemples de problèmes identifiés :

1. Taux de conversion :

Si le taux de conversion est faible, cela peut indiquer des problèmes dans la conception ou la navigation de votre site web, ce qui peut entraîner des abandons de panier ou des visiteurs qui ne se convertissent pas en clients. Vous pouvez utiliser des outils d'analyse de site web pour identifier les pages qui ont des taux de conversion faibles et pour comprendre pourquoi les visiteurs quittent votre site. Vous pouvez également interroger des utilisateurs pour comprendre leurs problèmes avec le site et identifier des solutions pour les améliorer.

2. Valeur moyenne des commandes :

Si la valeur moyenne des commandes est élevée, cela peut indiquer que les clients sont prêts à payer plus cher pour des produits de qualité supérieure. Cela peut être une opportunité pour votre entreprise d'ajuster votre stratégie de prix pour offrir des produits de qualité supérieure. Vous pouvez également essayer de vendre des produits complémentaires ou inciter les clients à acheter en gros pour augmenter la valeur moyenne des commandes.

3. Coût d'acquisition client :

Si le coût d'acquisition client est trop élevé par rapport à la valeur de vie du client, cela peut indiquer que la stratégie de marketing doit être revue. Vous pouvez réduire les coûts d'acquisition en utilisant des canaux marketing plus efficaces et en ciblant des publics plus qualifiés. Vous pouvez également optimiser les taux de conversion et la valeur moyenne des commandes pour augmenter la valeur de vie du client.

4. Taux de rétention :

Si le taux de rétention est faible, cela peut indiquer un manque de satisfaction des clients ou une concurrence accrue. Vous pouvez interroger les clients pour comprendre leurs problèmes et leur fournir un meilleur service. Vous pouvez également créer des programmes

de fidélisation pour encourager les clients à rester avec votre entreprise.

5. Temps moyen de réponse du service client :

Si le temps moyen de réponse du service client est long, cela peut avoir un impact négatif sur la satisfaction des clients. Vous pouvez améliorer la qualité du service client en fournissant des réponses rapides et précises aux demandes des clients. Vous pouvez également éduquer votre personnel sur la manière de traiter les clients de manière professionnelle et amicale pour améliorer leur expérience globale.

Générer des idées d'amélioration :

Processus de brainstorming

1. Commencez par présenter les données collectées et discutez des principaux points à retenir.
2. Posez des questions ouvertes pour encourager la participation de chacun et pour stimuler la créativité : "Que pouvons-nous faire pour améliorer notre taux de conversion ?", "Comment pouvons-nous augmenter la valeur moyenne des commandes de nos clients ?", "Comment pouvons-nous réduire notre coût d'acquisition client ?"
3. Encouragez les idées et les suggestions de tous les membres de l'équipe, sans jugement. Assurez-vous que tout le monde ait la parole et soit écouté.
4. Notez toutes les idées sur un tableau blanc ou un paperboard pour les visualiser.
5. Discutez de chaque idée et évaluez sa faisabilité, son impact potentiel et les ressources nécessaires pour la mettre en œuvre. Utilisez un système de notation pour hiérarchiser les idées.
6. Sélectionnez les idées les plus prometteuses et établissez un plan d'action pour les mettre en œuvre. Définissez des objectifs clairs, des responsabilités et des délais pour chaque action.

Sélectionner les solutions d'amélioration :

Processus de décision :

1. Analyse des idées proposées :

Après la séance de brainstorming, il est important de passer en revue toutes les idées proposées pour en comprendre les avantages et les inconvénients de chacune d'elles. Cette étape permet de trier les idées et de sélectionner celles qui sont les plus prometteuses.

2. Évaluation des options :

Une fois que les idées ont été triées, il est temps de les évaluer en fonction des objectifs de l'entreprise et des données collectées précédemment. Cette étape permet de choisir les options les plus susceptibles de résoudre les problèmes identifiés et de répondre aux besoins des clients.

3. Élaboration d'un plan d'action :

Une fois les options sélectionnées, il est important d'élaborer un plan d'action détaillé pour chaque option. Le plan doit préciser les étapes à suivre, les ressources nécessaires et les responsabilités de chaque membre de l'équipe.

4. Mise en œuvre et suivi :

Une fois que les plans d'action ont été élaborés, il est temps de mettre en œuvre les actions et de suivre les résultats pour mesurer leur efficacité. Cette étape permet de mesurer l'impact des décisions prises et d'apporter les ajustements nécessaires pour atteindre les objectifs fixés.

Gestion de l'expérience utilisateur :

Description de la phase d'analyse :

1. Analyse des enquêtes de satisfaction :

Les enquêtes de satisfaction vous permettent d'obtenir des commentaires directs des utilisateurs sur leur expérience. En analysant les données quantitatives, vous pouvez identifier les tendances et les problèmes potentiels, tels que des taux de satisfaction bas pour certaines fonctionnalités. Les données qualitatives vous fournissent des informations plus détaillées sur les raisons de la satisfaction ou de l'insatisfaction des utilisateurs, ainsi que sur les problèmes spécifiques qu'ils ont rencontrés.

2. Analyse des tests utilisateurs :

Les tests utilisateurs vous permettent d'observer directement comment les utilisateurs interagissent avec votre plateforme en ligne et de noter les points positifs et négatifs de leur expérience. En analysant les résultats des tests, vous pouvez identifier les problèmes d'utilisabilité et les difficultés que les utilisateurs ont rencontrées, ainsi que les améliorations possibles pour améliorer l'expérience utilisateur.

3. Analyse des données d'utilisation :

Les données d'utilisation, telles que le trafic, le taux de conversion et le temps passé sur la plateforme, vous permettent de mesurer l'efficacité de votre plateforme en ligne et de repérer les tendances dans l'utilisation des fonctionnalités. En analysant ces données, vous

pouvez identifier les problèmes potentiels et les opportunités d'amélioration pour améliorer l'expérience utilisateur.

4. Évaluations de l'expérience utilisateur :

Les évaluations de l'expérience utilisateur par des experts en UX peuvent fournir une analyse plus approfondie de votre plateforme en ligne et de votre application. Les experts en UX peuvent identifier les problèmes d'interface utilisateur, les problèmes de navigation et les problèmes de conception qui peuvent nuire à l'expérience utilisateur. Ils peuvent également fournir des recommandations spécifiques pour améliorer l'expérience utilisateur, telles que la refonte de l'interface utilisateur ou l'ajout de fonctionnalités.

Améliorer (Improve) :

Prototypage et testing des solutions :

1. Identifier les besoins de prototypage :

Basé sur les résultats de l'analyse des données de la phase Analyze, l'équipe peut identifier les fonctionnalités ou les aspects de la plateforme qui doivent être améliorés.

2. Concevoir les prototypes :

En utilisant des outils de conception et de prototypage tels que Figma, Sketch, ou Adobe XD, l'équipe peut créer des maquettes ou des modèles de conception qui reflètent les améliorations à apporter.

3. Valider les prototypes :

Les prototypes doivent être testés auprès d'un groupe de testeurs représentatifs pour évaluer leur efficacité. Les testeurs peuvent fournir des commentaires sur les prototypes et indiquer les aspects à améliorer.

4. Itérer les prototypes :

En utilisant les commentaires des testeurs, l'équipe peut apporter des modifications et des améliorations aux prototypes. Ce processus d'itération peut être répété plusieurs fois jusqu'à ce que les prototypes soient suffisamment efficaces pour être implémentés à grande échelle.

5. Finaliser les prototypes :

Une fois que les prototypes ont été testés et validés, l'équipe peut finaliser les prototypes pour les implémenter dans la solution finale.

6. Tester la solution finale :

Avant de déployer la solution finale, il est important de la tester une dernière fois pour s'assurer que toutes les améliorations ont été apportées et que la solution est prête à être utilisée à grande échelle.

Implication des parties prenantes :

1. Identifier les parties prenantes :

Commencez par identifier les parties prenantes qui seront impliquées dans le processus d'amélioration. Cela peut inclure des utilisateurs finaux, des employés de l'entreprise, des fournisseurs, des partenaires et d'autres parties prenantes.

2. Communiquer les résultats de l'analyse :

Partagez les résultats de l'analyse de la phase Analyze avec les parties prenantes. Expliquez les conclusions tirées de l'analyse des données et les problèmes identifiés. Cela permettra aux parties prenantes de comprendre les enjeux et de s'impliquer dans la recherche de solutions.

3. Inviter les parties prenantes à des séances de brainstorming :

Organisez des séances de brainstorming avec les parties prenantes pour discuter des solutions possibles aux problèmes identifiés. Encouragez les parties prenantes à partager leurs idées et leurs opinions sur les améliorations proposées.

4. Impliquer les parties prenantes dans le processus de prototypage :

Une fois que des solutions ont été identifiées, impliquez les parties prenantes dans le processus de prototypage. Demandez-leur leur avis sur les prototypes et utilisez leurs commentaires pour affiner les solutions proposées.

5. Tester les solutions avec les parties prenantes :

Une fois les prototypes finalisés, testez les solutions avec les parties prenantes. Demandez-leur leur avis sur les améliorations apportées et assurez-vous qu'elles répondent à leurs besoins.

Analyser les résultats des tests et du feedback :

1. Planification des tests :

Après avoir identifié les problèmes à résoudre, l'équipe doit élaborer un plan de test pour chaque solution proposée. Le plan de test doit inclure les objectifs du test, les critères d'acceptation, les méthodes de test, les ressources nécessaires et les indicateurs de performance.

2. Tests internes :

Avant de tester les solutions auprès des utilisateurs finaux, l'équipe doit effectuer des tests internes pour valider les solutions. Les tests internes permettent de détecter les erreurs et les problèmes avant qu'ils ne soient découverts par les utilisateurs finaux.

3. Tests utilisateurs :

Les tests utilisateurs sont essentiels pour évaluer l'efficacité des solutions proposées. Les utilisateurs sélectionnés doivent être représentatifs du public cible et doivent être en mesure de fournir un feedback constructif sur l'expérience utilisateur. L'équipe doit élaborer un scénario de test clair et précis et observer les utilisateurs pendant qu'ils utilisent la plateforme ou l'application. L'équipe peut également utiliser des questionnaires pour recueillir des commentaires et des évaluations quantitatives et qualitatives.

4. Analyse des résultats :

Après chaque test, l'équipe doit analyser les résultats et les commentaires reçus pour déterminer si les solutions proposées ont été efficaces pour résoudre les problèmes identifiés lors de la phase Analyze. L'équipe doit également évaluer si les solutions proposées ont créé de nouveaux problèmes ou ont eu un impact négatif sur l'expérience utilisateur.

5. Itérations :

En fonction des résultats des tests et des commentaires des utilisateurs, l'équipe peut proposer des améliorations supplémentaires pour résoudre les problèmes restants. Il peut être nécessaire de répéter les étapes précédentes plusieurs fois pour parvenir à une solution efficace qui répond aux besoins des utilisateurs.

Optimiser les solutions :

1. Identifier les solutions potentielles :

Les solutions potentielles sont identifiées en utilisant les résultats de la phase Analyze et les idées générées lors des séances de brainstorming. Les solutions doivent être adaptées aux problèmes identifiés et aux objectifs de l'entreprise.

2. Prioriser les solutions :

Les solutions identifiées sont évaluées et priorisées en fonction de leur faisabilité, de leur efficacité et de leur coût. Les solutions qui ont le potentiel de fournir les meilleurs résultats sont sélectionnées pour être mises en œuvre en premier.

3. Développer un plan d'action :

Un plan d'action est élaboré pour chaque solution retenue. Ce plan comprend des étapes détaillées pour mettre en œuvre la solution, les responsabilités des personnes impliquées, les délais et les ressources nécessaires.

4. Mettre en œuvre les solutions :

Les solutions sont mises en œuvre en suivant le plan d'action développé. Il est important de suivre le plan d'action de manière stricte pour s'assurer que toutes les étapes sont bien réalisées.

5. Mesurer les résultats :

Les résultats de la mise en œuvre des solutions sont mesurés pour évaluer leur efficacité. Les mesures utilisées doivent être cohérentes avec les mesures de la phase Analyze pour permettre une comparaison. Si les résultats ne sont pas satisfaisants, il peut être nécessaire d'ajuster la solution ou de développer une nouvelle solution.

6. Réviser et améliorer :

Le processus d'optimisation est itératif, ce qui signifie que les solutions sont continuellement révisées et améliorées pour s'assurer qu'elles fournissent les résultats escomptés. Si les solutions ont été efficaces, il peut être possible de les adapter pour améliorer encore davantage l'efficacité ou de passer à de nouveaux problèmes à résoudre.

Mise en œuvre des améliorations :

1. Planification :

Une fois que les améliorations ont été décidées, il est important de planifier leur mise en œuvre de manière à minimiser les perturbations et à garantir que toutes les parties prenantes soient informées des changements à venir. Il peut être utile de créer un calendrier de mise en œuvre et de discuter des priorités avec les parties prenantes pour s'assurer que les améliorations sont mises en place dans le bon ordre.

2. Communication :

Il est important de communiquer les améliorations à toutes les parties prenantes, en particulier aux utilisateurs de la plateforme ou de l'application. Les communications doivent expliquer les raisons des changements, les avantages pour les utilisateurs et les éventuelles perturbations temporaires qui peuvent être attendues.

3. Formation :

Si les améliorations impliquent des changements dans les processus ou les interfaces utilisateur, il est important de prévoir une formation

pour les parties prenantes concernées. La formation peut être effectuée en personne ou à distance, en fonction de la taille et de la répartition géographique des parties prenantes.

4. Mise en œuvre :

Les améliorations doivent être mises en œuvre conformément à la planification établie. Il est important de suivre le calendrier et de veiller à ce que toutes les parties prenantes soient prêtes pour les changements à venir.

5. Surveillance :

Une fois que les améliorations ont été mises en œuvre, il est important de les surveiller pour s'assurer qu'elles fonctionnent comme prévu. Il peut être utile de mettre en place des mesures de surveillance pour suivre l'utilisation de la plateforme ou de l'application et identifier tout problème ou tout besoin d'ajustement.

6. Réajustement :

Si des problèmes sont identifiés ou si les améliorations ne fonctionnent pas comme prévu, il est important de réajuster les processus ou les interfaces utilisateur pour corriger les problèmes. Ce processus peut impliquer une nouvelle analyse et des itérations supplémentaires pour parvenir à des améliorations efficaces.

Gestion de l'expérience utilisateur:

1. Identification des priorités :

Les résultats de l'analyse de l'expérience utilisateur peuvent mettre en évidence les problèmes les plus urgents à résoudre. Il convient donc de définir les priorités en termes d'améliorations à apporter, en se basant sur les données collectées.

2. Conception de la solution :

En collaboration avec les parties prenantes et les experts en UX, il faut concevoir les solutions pour améliorer l'expérience utilisateur. Ces solutions peuvent inclure des améliorations de l'interface utilisateur, des modifications de fonctionnalités et des ajustements de flux de travail.

3. Prototypage :

Une fois que les solutions sont conçues, il est important de créer des prototypes pour tester les modifications apportées. Les prototypes permettent de vérifier que les solutions proposées sont viables, qu'elles répondent aux besoins des utilisateurs et qu'elles sont faciles à utiliser.

4. Tests utilisateurs :

Les prototypes doivent être soumis à des tests utilisateurs afin d'évaluer leur utilité et leur convivialité. Les tests utilisateurs permettent de vérifier que les solutions répondent bien aux besoins des utilisateurs, de détecter les éventuels problèmes et d'apporter des améliorations.

5. Feedback :

Les commentaires des utilisateurs sont essentiels pour ajuster les solutions proposées et les améliorer. Les feedbacks permettent de récolter des informations sur l'expérience utilisateur et de s'assurer que les améliorations apportées répondent bien aux besoins des utilisateurs.

6. Mise en oeuvre des améliorations :

Les améliorations validées et ajustées doivent être mises en place sur la plateforme en ligne ou l'application. Il convient de suivre de près l'impact des changements apportés sur l'expérience utilisateur et de s'assurer que les améliorations sont durables.

7. Évaluation continue :

Enfin, il est important de continuer à évaluer l'expérience utilisateur après la mise en place des améliorations. Il convient de collecter régulièrement des données pour s'assurer que les solutions apportées répondent bien aux besoins des utilisateurs et pour identifier de nouveaux problèmes à résoudre.

Contrôler (Control) :

Évaluation des résultats :

1. Définir les critères d'évaluation :

Avant de commencer à évaluer les résultats, il est important de définir les critères qui vont être utilisés pour mesurer l'efficacité des améliorations. Ces critères peuvent inclure des indicateurs clés de performance (KPI) tels que le taux de satisfaction des clients, le temps de traitement des commandes, le taux de conversion, etc.

2. Collecter les données :

Une fois les critères d'évaluation définis, il est important de collecter les données nécessaires pour les mesurer. Cela peut inclure des enquêtes auprès des clients, l'analyse des données de vente et des KPI, des tests utilisateurs pour évaluer l'utilisabilité des nouvelles fonctionnalités, etc.

3. Analyser les données :

Une fois les données collectées, il est important de les analyser pour déterminer si les améliorations mises en place dans la phase Improve ont eu un impact positif sur les résultats. Cette analyse peut inclure des comparaisons avec les données avant l'implémentation des améliorations, des analyses statistiques, etc.

4. Mettre en place un suivi régulier :

Une fois les améliorations mises en place, il est important de mettre en place un suivi régulier pour s'assurer que les résultats continuent d'être satisfaisants. Cela peut inclure des rapports réguliers sur les KPI, des enquêtes régulières auprès des clients, des tests utilisateurs réguliers pour s'assurer que l'interface utilisateur reste facile à utiliser, etc.

5. Mettre en place des mesures correctives si nécessaire :

Si les résultats ne sont pas satisfaisants, il est important de mettre en place des mesures correctives pour résoudre les problèmes identifiés. Cela peut inclure des modifications de l'interface utilisateur, des ajustements de la tarification, des modifications du processus de commande, etc.

Mise en place des indicateurs de suivi :

1. Identification des mesures clés :

Il faut identifier les mesures qui sont les plus importantes pour évaluer la performance de la solution mise en place. Cela peut inclure des mesures de satisfaction client, des mesures opérationnelles, des mesures financières, etc.

2. Définition des indicateurs :

Pour chaque mesure clé, il est important de définir les indicateurs qui permettront de mesurer les performances. Les indicateurs doivent être spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents et temporels (SMART).

3. Définition des cibles :

Pour chaque indicateur, il faut définir une cible à atteindre. Les cibles doivent être ambitieuses mais réalisables.

4. Mise en place de systèmes de suivi :

Il faut mettre en place des systèmes de suivi pour collecter les données nécessaires pour mesurer les performances. Cela peut inclure des enquêtes de satisfaction client, des rapports de performance opérationnelle, des données financières, etc.

5. Analyse des résultats :

Les données collectées doivent être analysées régulièrement pour s'assurer que les cibles sont atteintes et que la performance reste stable. Si des problèmes sont identifiés, il faut prendre des mesures correctives pour les résoudre.

Mise en place des outils de suivi :

1. Définir les indicateurs clés de performance (KPI) :

Tout d'abord, il est important de définir les KPI qui permettront de mesurer la performance du processus. Ces KPI doivent être alignés avec les objectifs fixés dans la phase Improve.

2. Choisir les outils de suivi :

Ensuite, il faut sélectionner les outils qui permettront de collecter les données nécessaires pour mesurer les KPI. Il peut s'agir d'outils de surveillance en temps réel, de rapports automatisés ou de tout autre type d'outil adapté aux besoins spécifiques du processus.

3. Mettre en place les outils de suivi :

Une fois les outils sélectionnés, il est temps de les mettre en place. Cela peut nécessiter des ajustements dans le processus ou dans les systèmes informatiques, par exemple.

4. Former le personnel :

Il est important de former le personnel qui sera chargé de collecter et d'analyser les données. Ils doivent comprendre l'importance des KPI et savoir comment utiliser les outils de suivi pour obtenir des données précises et fiables.

5. Surveiller les KPI :

Une fois les outils de suivi mis en place et le personnel formé, il est temps de commencer à surveiller les KPI. Les données doivent être collectées régulièrement et analysées pour détecter tout écart par rapport aux objectifs fixés dans la phase Improve.

6. Mettre en place des actions correctives :

Si des écarts sont détectés, des actions correctives doivent être mises en place pour ramener les performances du processus dans les limites des objectifs fixés. Ces actions peuvent inclure des ajustements dans le processus, des formations supplémentaires ou des modifications dans les systèmes informatiques.

Mise en place des actions correctives :

1. Surveiller les résultats :

Une fois les améliorations mises en place, il est important de surveiller en continu les résultats pour s'assurer qu'ils sont conformes aux attentes et qu'ils restent stables. Cela peut être fait en utilisant les indicateurs de suivi mis en place dans la phase Control.

2. Identifier les écarts :

Si les résultats ne sont pas conformes aux attentes ou s'ils commencent à se détériorer, il est important d'identifier les écarts et de comprendre les raisons de cette déviation par rapport aux résultats attendus.

3. Analyser les causes racines :

Une fois les écarts identifiés, il est important d'analyser les causes racines pour comprendre pourquoi les résultats ne sont pas conformes aux attentes. Cela peut être fait en utilisant des outils tels que l'analyse des cinq pourquoi ou l'analyse Ishikawa.

4. Mettre en place des actions correctives :

Une fois les causes racines identifiées, il est important de mettre en place des actions correctives pour remédier aux écarts et s'assurer que les résultats reviennent aux niveaux attendus.

5. Vérifier l'efficacité des actions correctives :

Après avoir mis en place les actions correctives, il est important de vérifier leur efficacité en surveillant les résultats à nouveau et en s'assurant que les résultats sont conformes aux attentes.

6. Mettre en place des actions préventives :

Enfin, pour s'assurer que les résultats restent conformes aux attentes à long terme, il peut être nécessaire de mettre en place des actions préventives pour éviter que les mêmes problèmes ne se reproduisent à l'avenir.

Assurance d'une surveillance continue :

1. Définir les critères de réussite :

Avant de commencer à surveiller les processus, il est important de définir les critères de réussite. Ces critères doivent être spécifiques, mesurables et alignés sur les objectifs de l'entreprise. Ils serviront de base pour évaluer si les processus continuent de fonctionner de manière efficace.

2. Collecter des données :

Pour surveiller les processus, il est nécessaire de collecter des données sur les performances. Ces données peuvent inclure des métriques telles que la productivité, le temps de traitement, le taux d'erreur, la satisfaction client, etc. Les données peuvent être collectées à partir d'outils de suivi, de rapports ou de feedback client.

3. Analyser les données :

Une fois que les données ont été collectées, elles doivent être analysées pour identifier les tendances et les écarts par rapport aux critères de réussite définis. L'analyse peut être effectuée à l'aide de graphiques, de tableaux de bord ou d'autres outils d'analyse de données.

4. Prendre des mesures :

Si des écarts sont identifiés, des mesures doivent être prises pour corriger les problèmes. Cela peut impliquer des actions correctives pour résoudre les problèmes immédiats, ou des actions préventives pour empêcher que les problèmes ne se reproduisent à l'avenir.

5. Mettre à jour les processus :

Si des actions correctives ou préventives sont mises en place, il est important de mettre à jour les processus pour refléter ces changements. Cela peut impliquer des changements dans les procédures, les politiques ou les formations pour s'assurer que les processus sont maintenus à un niveau élevé de performance.

6. Répéter le processus :

Enfin, le processus de surveillance continue doit être répété régulièrement pour s'assurer que les améliorations continuent de fonctionner efficacement. Cela implique de revoir régulièrement les critères de réussite, de collecter des données, d'analyser les résultats et de prendre des mesures si nécessaire.

Gestion de l'expérience utilisateur :

1. Collecte continue de données d'utilisateurs :

Afin de surveiller la qualité de l'expérience utilisateur, il est important de collecter en continu des données auprès des utilisateurs. Cela peut être réalisé à l'aide de sondages, d'analyses de données ou de tests d'utilisateurs réguliers.

2. Évaluation régulière de l'UX :

Pour s'assurer que les améliorations apportées dans la phase Improve ont un impact positif sur l'expérience utilisateur, il est important d'évaluer régulièrement l'UX. Cela peut être réalisé en

utilisant des outils d'analyse UX tels que des cartes de chaleur, des enregistrements d'écran, des tests d'utilisabilité, etc.

3. Mise en place d'un système de feedback :

Afin de maintenir une communication ouverte avec les utilisateurs et de répondre rapidement aux problèmes d'expérience utilisateur, il est important de mettre en place un système de feedback. Cela peut prendre la forme d'un formulaire de feedback sur le site ou d'une boîte mail dédiée.

4. Mise en place de processus de résolution de problèmes :

Lorsqu'un problème d'expérience utilisateur est identifié, il est important de mettre en place un processus de résolution rapide. Cela peut être réalisé en assignant des responsabilités claires, en définissant des échéances, et en utilisant des outils de collaboration pour suivre les progrès.

5. Formation continue de l'équipe UX :

Enfin, il est important de s'assurer que l'équipe UX est formée et compétente pour gérer la qualité de l'expérience utilisateur. Cela peut être réalisé par des formations régulières, des ateliers d'équipe et des sessions de partage des connaissances.

Minimum viable product (MVP)

Dans la phase "Improve", l'équipe de projet travaille sur la recherche de solutions pour résoudre les problèmes identifiés lors de l'analyse des données et des processus. C'est à ce stade que l'équipe peut développer et tester un MVP, qui est une version simplifiée du produit ou du service final, afin de valider l'efficacité des solutions proposées.

Une fois que le MVP a été développé et testé, il peut être intégré dans la phase Control". Dans cette phase, l'équipe met en place des mesures pour surveiller les résultats obtenus avec le MVP, évalue la performance du produit ou du service, et identifie les ajustements nécessaires pour garantir un fonctionnement optimal. Cela peut inclure la collecte de données sur les performances du MVP, la comparaison des résultats avec les objectifs fixés, et la mise en place de processus de suivi et d'amélioration continue.

Il est important de noter que la démarche DMAIC est un processus itératif et que l'élaboration du MVP peut nécessiter des ajustements tout au long des phases du DMAIC en fonction des résultats obtenus et des besoins du projet. Il peut également y avoir des interactions entre les différentes phases du DMAIC, et le développement du MVP peut s'étendre sur plusieurs phases en fonction de la complexité du produit ou du service en cours de développement. L'adaptation du DMAIC et de la méthodologie du design thinking à la situation spécifique de votre projet est essentielle pour garantir un processus efficace et adapté à vos besoins. Soyez prêt à ajuster le processus en fonction de vos besoins spécifiques et à consulter des experts ou des ressources supplémentaires pour vous guider tout au long du processus de création de produit. Une approche itérative, centrée sur l'amélioration continue et la collaboration entre les équipes, peut aider à maximiser les chances de succès dans la création d'un nouveau produit ou service. Nous vous encourageons à vous appuyer sur des méthodologies et des outils éprouvés, tout en adaptant le processus à votre contexte spécifique pour atteindre les meilleurs résultats possibles.

En somme, l'élaboration d'un MVP est une étape cruciale dans la démarche de création d'un produit. Elle permet de tester rapidement et à moindre coût l'adéquation entre l'idée de départ et les besoins réels des clients. L'utilisation des méthodes du design thinking peut s'avérer très utile pour affiner la vision du produit et maximiser les chances de succès d'un MVP. En intégrant la voix du client dès les premières phases du processus et en itérant de manière continue, il est possible de créer des produits répondant parfaitement aux besoins du marché.

Dans la démarche en cinq phases du DMAIC, l'élaboration du MVP intervient généralement dans la phase Improve, qui suit la phase Analyze. C'est à ce stade que les solutions identifiées lors de la phase Analyze sont testées et validées de manière plus approfondie.

Cependant, il est important de noter que la création d'un MVP peut nécessiter des itérations et des ajustements tout au long du processus. Par conséquent, des éléments de conception et des tests peuvent également avoir lieu lors des phases de Define et de Measure pour valider l'idée de produit, affiner les besoins des clients et collecter des données pour la phase Analyze.

En somme, l'élaboration du MVP peut être un processus itératif et doit être adaptée en fonction des besoins spécifiques de chaque projet.

Toyota production system

Les quatre principes du TPS que j'ai mentionnés précédemment peuvent être pertinents à différentes étapes du DMAIC, en fonction des besoins spécifiques de chaque projet. Voici quelques suggestions :

Principe 1 : Le "Juste-à-temps" (JAT)

Produire seulement ce qui est nécessaire, au moment où c'est nécessaire, en quantité nécessaire.

Ce principe peut être particulièrement important lors de la phase "Measure" du DMAIC, Lorsque vous collectez des données sur les processus de production existants. En évaluant les niveaux de stock et les délais de production, vous pouvez identifier les opportunités d'optimisation pour réduire les temps d'attente et minimiser les coûts.

Principe 3 : Le flux continu

Rendre le travail et les matériaux fluides et continus.

Ce principe peut être appliqué tout au long du DMAIC, mais il peut être particulièrement important lors de la phase "Analyze". L'analyse approfondie des processus de production existants peut révéler des goulots d'étranglement et des interruptions dans le flux de travail. En identifiant ces problèmes, vous pouvez trouver des solutions pour améliorer le flux continu de la production.

Principe 4 : La tirage

Fabriquer en fonction de la demande des clients.

Ce principe peut être important lors de la phase "Improve" du DMAIC, Lorsque vous cherchez des solutions pour optimiser les processus de production. En adaptant votre production à la demande réelle des clients, vous pouvez éviter les stocks inutiles et minimiser les déchets.

Principe 7 : La Standardisation

Normaliser les tâches et les processus pour maintenir la qualité et la sécurité, réduire les coûts et augmenter l'efficacité.

Ce principe peut être appliqué tout au long du DMAIC, mais il peut être particulièrement important lors de la phase "Control". En établissant des normes et des procédures pour les processus de production, vous pouvez maintenir la qualité et la sécurité, réduire les coûts et améliorer l'efficacité. Cela peut également aider à prévenir les erreurs et les défauts de production.

Traction roadmap

Backlog produit

1. User Story 1 : Créer un profil d'agriculteur.

En tant qu'agriculteur, je veux pouvoir créer un profil pour présenter mon exploitation agricole afin d'augmenter ma visibilité et de me connecter directement avec les consommateurs et les commerces locaux.

a. Fonctionnalités :

- i. Création d'un profil d'agriculteur
- ii. Ajout d'informations sur l'exploitation agricole
- iii. Affichage du profil aux consommateurs et aux commerces locaux

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une page de création de profil où il peut ajouter des informations sur son exploitation agricole telles que le nom, la localisation, les produits cultivés, etc. Il doit également pouvoir ajouter une photo ou un logo pour personnaliser son profil. Une fois le profil créé, il doit être visible aux consommateurs et aux commerces locaux.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Créer un profil",
 - 2. Je remplis les informations demandées (nom, localisation, produits cultivés, etc.),
 - 3. Je télécharge une photo ou un logo pour personnaliser mon profil,
 - 4. Je clique sur "Enregistrer",

Alors mon profil est créé avec succès et visible aux consommateurs et aux commerces locaux.

2. User Story 2 : Ajouter des produits à son catalogue en ligne.

En tant qu'agriculteur, je veux pouvoir ajouter des produits à mon catalogue en ligne afin de pouvoir les vendre directement aux consommateurs et aux commerces locaux.

a. Fonctionnalités :

- i. Ajout de produits au catalogue en ligne
- ii. Définition des caractéristiques des produits (nom, description, prix, etc.)
- iii. Affichage du catalogue aux consommateurs et aux commerces locaux

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une page de gestion de son catalogue où il peut ajouter des produits en remplissant les informations demandées telles que le nom, la description, le prix, etc. Il doit également pouvoir télécharger une photo pour illustrer chaque produit. Une fois les produits ajoutés au catalogue, ils doivent être visibles aux consommateurs et aux commerces locaux.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Gérer mon catalogue",
 - 2. Je clique sur "Ajouter un produit",
 - 3. Je remplis les informations demandées (nom, description, prix, etc.),
 - 4. Je télécharge une photo pour illustrer le produit,
 - 5. Je clique sur "Enregistrer",

Alors le produit est ajouté avec succès au catalogue et visible aux consommateurs et aux commerces locaux.

3. User Story 3 : Définir ses prix et ses conditions de vente.

En tant qu'agriculteur, je veux pouvoir définir mes prix et mes conditions de vente afin de pouvoir vendre mes produits à un prix équitable et de manière rentable.

a. Fonctionnalités :

- i. Définition des prix des produits
- ii. Définition des conditions de vente (quantité minimale, délai de livraison, etc.)
- iii. Affichage des prix et des conditions de vente aux consommateurs et aux commerces locaux

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une page de gestion de ses produits où il peut définir les prix et les conditions de vente pour chaque produit. Il doit également pouvoir modifier ces informations à tout moment. Les prix et les conditions de vente doivent être visibles aux consommateurs et aux commerces locaux.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Gérer mes produits",
 - 2. Je sélectionne le produit que je souhaite modifier,
 - 3. Je définis le prix du produit,
 - 4. Je définis les conditions de vente (quantité minimale, délai de livraison, etc.),
 - 5. Je clique sur "Enregistrer",

Alors les modifications sont enregistrées avec succès et visibles aux consommateurs et aux commerces locaux.

4. User Story 4 : Rechercher des produits locaux disponibles à l'achat.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir rechercher des produits locaux disponibles à l'achat sur AgriFlow afin de trouver facilement des produits frais et locaux.

a. Fonctionnalités :

- i. Barre de recherche pour trouver des produits locaux
- ii. Filtres pour affiner la recherche (bio, végétarien, etc.)
- iii. Affichage des résultats de recherche avec les informations sur les produits

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une barre de recherche où il peut entrer des mots-clés pour trouver des produits locaux. Il doit également pouvoir utiliser des filtres pour affiner sa recherche en fonction de ses préférences alimentaires (bio, végétarien, etc.). Les résultats de recherche doivent être affichés avec les informations sur les produits telles que le nom, la description, le prix, etc.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Rechercher des produits",
 - 2. Je saisis un mot-clé dans la barre de recherche,
 - 3. Je sélectionne les filtres que je souhaite appliquer (bio, végétarien, etc.),
 - 4. Je clique sur "Rechercher",

Alors les résultats de recherche s'affichent avec les informations sur les produits correspondants.

5. User Story 5 : Consulter les profils d'agriculteurs et leurs catalogues en ligne.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir consulter les profils d'agriculteurs et leurs catalogues en ligne sur AgriFlow afin de découvrir les producteurs locaux et leurs offres.

a. Fonctionnalités :

- i. Affichage des profils d'agriculteurs
- ii. Affichage des catalogues en ligne des agriculteurs
- iii. Possibilité de contacter les agriculteurs

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une page où il peut consulter les profils d'agriculteurs locaux. Chaque profil doit contenir des informations sur l'exploitation agricole, les produits cultivés et les prix. L'utilisateur doit également pouvoir accéder aux catalogues en ligne des agriculteurs pour voir tous les produits disponibles à l'achat. Enfin, l'utilisateur doit pouvoir contacter directement les agriculteurs via un formulaire de contact.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Découvrir les producteurs locaux",
 - 2. Je sélectionne un profil d'agriculteur,
 - 3. Je consulte les informations sur l'exploitation agricole, les produits cultivés et les prix,
 - 4. Je clique sur "Voir le catalogue",
 - 5. Je consulte le catalogue en ligne pour voir tous les produits disponibles à l'achat,
 - 6. Je remplis le formulaire de contact si je souhaite contacter directement l'agriculteur,

Alors j'ai accès aux informations sur l'exploitation agricole et aux produits disponibles à l'achat.

6. User Story 6 : Passer une commande en ligne.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir passer une commande en ligne sur AgriFlow afin d'acheter des produits locaux facilement et rapidement.

a. Fonctionnalités :

- i. Ajout de produits au panier
- ii. Gestion du panier (modification de la quantité, suppression de produits)
- iii. Passage de commande en ligne
- iv. Paiement en ligne sécurisé

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir ajouter des produits au panier en cliquant sur un bouton "Ajouter au panier" sur la page du produit. Il doit également pouvoir accéder à son panier pour modifier la quantité des produits ou supprimer des produits. Une fois que l'utilisateur a terminé ses achats, il doit pouvoir passer sa commande en ligne et effectuer un paiement sécurisé.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je recherche les produits que je souhaite acheter,
 - 2. Je clique sur "Ajouter au panier" pour chaque produit que je souhaite acheter,
 - 3. Je clique sur "Voir le panier",
 - 4. Je modifie la quantité des produits si nécessaire ou supprime des produits,
 - 5. Je clique sur "Passer commande",
 - 6. Je remplis les informations de livraison et de paiement,
 - 7. Je clique sur "Payer",

Alors ma commande est passée avec succès et les produits sont livrés à l'adresse indiquée.

7. User Story 6.1 : Gérer le panier en ligne

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir gérer mon panier sur AgriFlow afin de modifier la quantité des produits ou supprimer des produits avant de passer ma commande.

a. Fonctionnalités :

- i. Ajout de produits au panier
- ii. Gestion du panier (modification de la quantité, suppression de produits)

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir ajouter des produits au panier en cliquant sur un bouton "Ajouter au panier" sur la page du produit. Il doit également pouvoir accéder à son panier pour modifier la quantité des produits ou supprimer des produits.
- ii.

8. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je recherche les produits que je souhaite acheter,
 2. Je clique sur "Ajouter au panier" pour chaque produit que je souhaite acheter,
 3. Je clique sur "Voir le panier",
 4. Je modifie la quantité des produits si nécessaire ou supprime des produits,

Alors mon panier est mis à jour correctement.

User Story 6.2 : Passer une commande en ligne avec paiement sécurisé

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir passer une commande en ligne sur AgriFlow afin d'acheter des produits locaux facilement et rapidement, et effectuer un paiement sécurisé.

- a. Fonctionnalités :
 - i. Passage de commande en ligne
 - ii. Paiement en ligne sécurisé
 - b. UX :
 - i. Une fois que l'utilisateur a terminé ses achats, il doit pouvoir passer sa commande en ligne et effectuer un paiement sécurisé.
 - c. Scénario de test : Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,
 - i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je recherche les produits que je souhaite acheter,
 - 2. Je clique sur "Ajouter au panier" pour chaque produit que je souhaite acheter,
 - 3. Je clique sur "Voir le panier",
 - 4. Je modifie la quantité des produits si nécessaire ou supprime des produits,
 - 5. Je clique sur "Passer commande",
 - 6. Je remplis les informations de livraison et de paiement,
 - 7. Je clique sur "Payer",
- Alors ma commande est passée avec succès et les produits sont livrés à l'adresse indiquée.

Cela sépare la gestion du panier de l'ensemble du processus de paiement, permettant une meilleure modularité et une meilleure compréhension des fonctionnalités de chaque User Story.

9. User Story 7 : Suivre l'état de sa commande.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir suivre l'état de ma commande sur AgriFlow afin de savoir quand mes produits seront livrés.

a. Fonctionnalités :

- i. Affichage de l'état de la commande (en attente, en préparation, en livraison)
- ii. Notification par e-mail ou SMS Lorsque l'état de la commande change

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une page où il peut suivre l'état de sa commande. L'état doit être affiché clairement (en attente, en préparation, en livraison) et mis à jour régulièrement. L'utilisateur doit également recevoir des notifications par e-mail ou SMS Lorsque l'état de sa commande change.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je passe une commande sur AgriFlow, je reçois une confirmation de commande par e-mail ou SMS,
 - 1. Je me connecte à AgriFlow,
 - 2. Je clique sur "Mes commandes",
 - 3. Je sélectionne la commande que je souhaite suivre,
 - 4. Je consulte l'état de la commande (en attente, en préparation, en livraison),
 - 5. Je reçois des notifications par e-mail ou SMS Lorsque l'état de ma commande change,

Alors je peux suivre facilement l'état de ma commande et savoir quand mes produits seront livrés.

10. User Story 8 : Payer en ligne de manière sécurisée.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir payer en ligne de manière sécurisée sur AgriFlow afin d'acheter des produits locaux en toute confiance.

a. Fonctionnalités :

- i. Intégration d'un système de paiement en ligne sécurisé
- ii. Possibilité de sauvegarder les informations de paiement pour faciliter les achats futurs

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir effectuer un paiement en ligne sécurisé directement sur AgriFlow. Le système de paiement doit être facile à utiliser et rassurant pour l'utilisateur. L'utilisateur doit également avoir la possibilité de sauvegarder ses informations de paiement pour faciliter les achats futurs.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je passe une commande sur AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Payer",
 - 2. Je saisis mes informations de paiement (numéro de carte, date d'expiration, code CVV),
 - 3. Je vérifie que le site est sécurisé (https, cadenas),
 - 4. Je clique sur "Payer",
 - 5. Je reçois une confirmation de paiement par e-mail ou SMS,
 - 6. Je vérifie que le montant a été débité correctement sur mon compte bancaire,

Alors j'ai payé en ligne de manière sécurisée et mes produits seront livrés à l'adresse indiquée.

11. User Story 9 : Gérer ses commandes et ses paiements.

En tant qu'agriculteur, je veux pouvoir gérer mes commandes et mes paiements sur AgriFlow afin de suivre mes ventes et mes revenus.

a. Fonctionnalités :

- i. Affichage des commandes passées par les consommateurs ou les commerces locaux
- ii. Gestion des paiements reçus
- iii. Possibilité de marquer une commande comme "envoyée" ou "livrée"

b. UX :

- i. L'agriculteur doit pouvoir accéder à une page où il peut consulter toutes les commandes passées par les consommateurs ou les commerces locaux. Chaque commande doit contenir des informations sur le produit, la quantité, le prix et l'adresse de livraison. L'agriculteur doit également pouvoir gérer les paiements reçus et marquer une commande comme "envoyée" ou "livrée".

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Mes commandes",
 - 2. Je consulte toutes les commandes passées par les consommateurs ou les commerces locaux,
 - 3. Je vérifie que chaque commande contient des informations sur le produit, la quantité, le prix et l'adresse de livraison,
 - 4. Je vérifie que chaque paiement a été reçu correctement,
 - 5. Je marque une commande comme "envoyée" ou "livrée" Lorsque j'ai expédié ou livré le produit correspondant,

Alors je peux suivre mes ventes et mes revenus facilement sur AgriFlow.

12. User Story 10 : Recevoir des notifications pour les nouvelles commandes.

En tant qu'agriculteur, consommateur ou commerce local, je veux recevoir des notifications pour les nouvelles commandes sur AgriFlow afin d'être informé rapidement des nouvelles ventes.

a. Fonctionnalités :

- i. Envoi de notifications par e-mail ou SMS pour les nouvelles commandes
- ii. Possibilité de désactiver les notifications si nécessaire

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur, consommateur ou commerce local) doit pouvoir recevoir des notifications par e-mail ou SMS pour les nouvelles commandes passées sur AgriFlow. Les notifications doivent être claires et contenir des informations sur le produit, la quantité, le prix et l'adresse de livraison. L'utilisateur doit également avoir la possibilité de désactiver les notifications s'il le souhaite.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur, un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je passe une commande sur AgriFlow,
 - 1. Je reçois une confirmation de commande par e-mail ou SMS,
 - 2. Je vérifie que la confirmation contient des informations sur le produit, la quantité, le prix et l'adresse de livraison,
 - 3. Je vérifie que j'ai bien reçu une notification pour la nouvelle commande,
 - 4. Je peux désactiver les notifications si nécessaire,

Alors je suis informé rapidement des nouvelles ventes et je peux suivre facilement mes commandes.

13. User Story 11 : Communiquer avec les autres utilisateurs via une messagerie intégrée.

En tant qu'agriculteur, consommateur ou commerce local, je veux pouvoir communiquer avec les autres utilisateurs via une messagerie intégrée sur AgriFlow afin de faciliter les échanges entre producteurs et consommateurs.

a. Fonctionnalités :

- i. Intégration d'une messagerie intégrée sur AgriFlow
- ii. Possibilité d'envoyer des messages aux autres utilisateurs (agriculteurs, consommateurs ou commerces locaux)
- iii. Possibilité de recevoir des notifications pour les nouveaux messages

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur, consommateur ou commerce local) doit pouvoir accéder à une messagerie intégrée sur AgriFlow. L'utilisateur doit pouvoir envoyer des messages aux autres utilisateurs et recevoir des notifications pour les nouveaux messages. La messagerie doit être facile à utiliser et permettre de faciliter les échanges entre producteurs et consommateurs.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur, un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Messagerie",
 - 2. Je sélectionne l'utilisateur avec qui je souhaite communiquer,
 - 3. Je saisis mon message dans la zone de texte,
 - 4. Je clique sur "Envoyer",
 - 5. Je vérifie que le message a été envoyé correctement,
 - 6. Je reçois une notification pour le nouveau message si nécessaire,

Alors je peux communiquer facilement avec les autres utilisateurs sur AgriFlow.

14. User Story 12 : Ajouter des commentaires et des évaluations sur les produits et les agriculteurs.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir ajouter des commentaires et des évaluations sur les produits et les agriculteurs sur AgriFlow afin d'aider d'autres utilisateurs à faire leur choix.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité d'ajouter des commentaires et des évaluations sur les produits et les agriculteurs
- ii. Affichage des commentaires et des évaluations sur la page du produit ou de l'agriculteur correspondant
- iii. Possibilité pour les agriculteurs de répondre aux commentaires

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir ajouter des commentaires et des évaluations sur les produits et les agriculteurs sur AgriFlow. Les commentaires doivent être clairs, constructifs et aider d'autres utilisateurs à faire leur choix. Les commentaires doivent être affichés sur la page du produit ou de l'agriculteur correspondant. Les agriculteurs doivent également avoir la possibilité de répondre aux commentaires.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un commerce local,

- i. Lorsque j'achète un produit sur AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Ajouter un commentaire",
 - 2. Je saisis mon commentaire dans la zone de texte,
 - 3. Je donne une note (sur 5) pour le produit ou l'agriculteur correspondant,
 - 4. Je clique sur "Envoyer",
 - 5. Je vérifie que le commentaire a été ajouté correctement,
 - 6. Je vérifie que le commentaire est affiché sur la page du produit ou de l'agriculteur correspondant,
 - 7. Je vérifie que l'agriculteur peut répondre à mon commentaire si nécessaire,

Alors j'aide d'autres utilisateurs à faire leur choix en partageant mon expérience avec le produit ou l'agriculteur.

15. User Story 13 : Gérer son profil utilisateur.

En tant qu'utilisateur, je veux pouvoir gérer mon profil utilisateur sur AgriFlow afin de mettre à jour mes informations personnelles et mes préférences.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité de modifier les informations personnelles (nom, prénom, adresse, etc.) sur le profil utilisateur
- ii. Possibilité de modifier les préférences (langue, notifications, etc.) sur le profil utilisateur

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir accéder à son profil utilisateur sur AgriFlow. L'utilisateur doit pouvoir modifier ses informations personnelles (nom, prénom, adresse, etc.) et ses préférences (langue, notifications, etc.). La modification des informations personnelles doit être facile à effectuer et les changements doivent être enregistrés automatiquement.

c. Django

Créer un modèle utilisateur

Tout d'abord, vous devez créer un modèle utilisateur personnalisé pour stocker les informations personnelles et les préférences de l'utilisateur. Vous pouvez le faire en étendant le modèle utilisateur de base fourni par Django. Par exemple :

python

```
class CustomUser(AbstractUser):
    # Champs supplémentaires pour les informations
    personnelles
    adresse = models.CharField(max_length=100, blank=True)
    ville = models.CharField(max_length=50, blank=True)
    pays = models.CharField(max_length=50, blank=True)
    # Champs supplémentaires pour les préférences
    langue = models.CharField(max_length=10,
    choices=LANGUAGES, default='fr')
    notifications = models.BooleanField(default=True)
```

Créer une vue de profil utilisateur

Ensuite, vous devez créer une vue de profil utilisateur qui permet à l'utilisateur de voir et de modifier ses informations personnelles et ses préférences. Vous pouvez le faire en créant une classe de vue basée sur la classe FormView de Django. Par exemple :

python

```
class UserProfileView(FormView):
    template_name = 'profile.html'
    form_class = UserForm
```



```
success_url = '/profile/'
```

```
def get_form_kwargs(self):  
    kwargs = super().get_form_kwargs()  
    kwargs['instance'] = self.request.user  
    return kwargs
```

```
def form_valid(self, form):  
    form.save()  
    messages.success(self.request, 'Vos modifications ont  
été enregistrées avec succès.')  
    return super().form_valid(form)
```

Ici, nous utilisons un formulaire personnalisé (que nous allons créer dans l'étape suivante) pour afficher et modifier les informations de l'utilisateur. Nous utilisons également la méthode `get_form_kwargs` pour transmettre l'instance de l'utilisateur actuel au formulaire.

Créer un formulaire de profil utilisateur

Ensuite, vous devez créer un formulaire personnalisé pour afficher et modifier les informations de l'utilisateur. Vous pouvez le faire en étendant le formulaire de base fourni par Django. Par exemple :

```
class UserForm(UserChangeForm):  
    class Meta:  
        model = CustomUser  
        fields = ('first_name', 'last_name', 'email', 'adresse', 'ville',  
'pays', 'langue', 'notifications')
```

Ici, nous utilisons le formulaire `UserChangeForm` de Django et nous spécifions les champs supplémentaires que nous avons ajoutés à notre modèle utilisateur personnalisé.

Créer des URL pour le profil utilisateur

Enfin, vous devez créer des URL pour afficher la vue de profil utilisateur et pour gérer les soumissions de formulaire. Par exemple :

```
urlpatterns = [  
    path('profile/', UserProfileView.as_view(), name='profile'),  
]
```

Maintenant, lorsque l'utilisateur se connecte à AgriFlow et accède à la page de profil, il peut modifier ses informations personnelles et ses préférences en utilisant le formulaire fourni et en cliquant sur le bouton "Enregistrer". Les modifications sont automatiquement enregistrées

dans la base de données et l'utilisateur reçoit un message de confirmation.

d. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur "Mon profil",
 2. Je sélectionne "Modifier mes informations personnelles",
 3. Je modifie mes informations personnelles dans les champs correspondants,
 4. Je clique sur "Enregistrer",
 5. Je vérifie que mes modifications ont été enregistrées correctement,
 6. Je sélectionne "Modifier mes préférences",
 7. Je modifie mes préférences dans les champs correspondants,
 8. Je clique sur "Enregistrer",
 9. Je vérifie que mes modifications ont été enregistrées correctement,

Alors je peux mettre à jour facilement mes informations personnelles et mes préférences sur AgriFlow.

16. User Story 14 : Consulter les statistiques de vente et de fréquentation.

En tant qu'agriculteur ou commerce local, je veux pouvoir consulter les statistiques de vente et de fréquentation sur AgriFlow afin d'analyser mes performances et d'optimiser ma stratégie commerciale.

a. Fonctionnalités :

- i. Affichage des statistiques de vente (produits vendus, chiffre d'affaires généré, etc.) sur AgriFlow
- ii. Affichage des statistiques de fréquentation (nombre de visiteurs, taux de conversion, etc.) sur AgriFlow
- iii. Possibilité d'analyser les données pour optimiser la stratégie commerciale

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur ou commerce local) doit pouvoir accéder aux statistiques de vente et de fréquentation sur AgriFlow. Les statistiques doivent être claires et faciles à comprendre. L'utilisateur doit pouvoir analyser les données pour optimiser sa stratégie commerciale.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur "Statistiques",
 2. Je sélectionne "Statistiques de vente",
 3. Je vérifie que les données sont claires et faciles à comprendre,
 4. Je sélectionne une période donnée pour analyser mes performances,
 5. Je vérifie que les données sont mises à jour automatiquement,
 6. Je sélectionne "Statistiques de fréquentation",
 7. Je vérifie que les données sont claires et faciles à comprendre,
 8. Je sélectionne une période donnée pour analyser mes performances,
 9. Je vérifie que les données sont mises à jour automatiquement,

Alors je peux consulter facilement mes statistiques de vente et de fréquentation sur AgriFlow pour optimiser ma stratégie commerciale.

17. User Story 15 : Gérer les livraisons et les retraits sur place.

En tant qu'agriculteur ou commerce local, je veux pouvoir gérer les livraisons et les retraits sur place sur AgriFlow afin de proposer différentes options de récupération des produits aux consommateurs.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité de proposer des options de livraison (à domicile, en point relais, etc.) sur AgriFlow
- ii. Possibilité de proposer des options de retrait sur place (à la ferme, au marché local, etc.) sur AgriFlow
- iii. Possibilité de gérer les commandes en fonction des options choisies par les consommateurs

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur ou commerce local) doit pouvoir gérer les livraisons et les retraits sur place sur AgriFlow. Les options doivent être claires et faciles à comprendre pour les consommateurs. L'utilisateur doit pouvoir gérer les commandes en fonction des options choisies par les consommateurs.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur "Gestion des livraisons",
 2. Je sélectionne "Ajouter une option de livraison",
 3. Je saisis le nom de l'option (par exemple "Livraison à domicile"),
 4. Je saisis le prix correspondant,
 5. Je vérifie que l'option est ajoutée correctement,
 6. Je sélectionne "Ajouter une option de retrait sur place",
 7. Je saisis le nom de l'option (par exemple "Retrait à la ferme"),
 8. Je saisis l'adresse correspondante,
 9. Je vérifie que l'option est ajoutée correctement,
- ii. Lorsqu'un consommateur passe une commande,
 1. Je vérifie qu'il peut choisir entre différentes options de livraison et/ou de retrait sur place,
 2. Je vérifie que la commande est gérée correctement en fonction des options choisies par le consommateur,

Alors je peux proposer différentes options de récupération des produits aux consommateurs sur AgriFlow.

18. User Story 16 : Ajouter des promotions et des offres spéciales.

En tant qu'agriculteur ou commerce local, je veux pouvoir ajouter des promotions et des offres spéciales sur AgriFlow afin d'attirer plus de clients et d'augmenter mes ventes.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité d'ajouter des promotions (réductions de prix, offres spéciales, etc.) sur AgriFlow
- ii. Affichage des promotions sur la page du produit correspondant
- iii. Possibilité de gérer les dates de validité des promotions

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur ou commerce local) doit pouvoir ajouter des promotions et des offres spéciales sur AgriFlow. Les promotions doivent être claires et faciles à comprendre pour les consommateurs. Les dates de validité doivent être clairement indiquées.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je sélectionne le produit pour lequel je souhaite ajouter une promotion,
 - 2. Je clique sur "Ajouter une promotion",
 - 3. Je saisis le type de promotion (réduction de prix, offre spéciale, etc.),
 - 4. Je saisis le montant ou la description correspondante,
 - 5. Je saisis les dates de validité de la promotion,
 - 6. Je vérifie que la promotion est ajoutée correctement sur la page du produit correspondant,
- ii. Lorsqu'un consommateur consulte la page du produit correspondant,
 - 1. Je vérifie que la promotion est clairement affichée avec les dates de validité correspondantes,

Alors je peux attirer plus de clients et augmenter mes ventes en proposant des promotions et des offres spéciales sur AgriFlow.

19. User Story 17 : Consulter les actualités et les événements locaux.

En tant que consommateur ou agriculteur, je veux pouvoir consulter les actualités et les événements locaux sur AgriFlow afin de rester informé des dernières nouvelles dans le domaine agricole.

a. Fonctionnalités :

- i. Affichage des actualités et des événements locaux sur AgriFlow
- ii. Possibilité de filtrer les actualités et les événements par catégorie (agriculture biologique, marché local, etc.)
- iii. Possibilité de s'inscrire à des événements directement depuis AgriFlow

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou agriculteur) doit pouvoir consulter facilement les actualités et les événements locaux sur AgriFlow. Les informations doivent être claires et faciles à comprendre. L'utilisateur doit pouvoir filtrer les informations par catégorie et s'inscrire à des événements directement depuis AgriFlow.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un agriculteur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur "Actualités",
 2. Je vérifie que les dernières actualités sont affichées en haut de la page,
 3. Je sélectionne une catégorie d'actualités (par exemple "Agriculture biologique"),
 4. Je vérifie que seules les actualités correspondantes sont affichées,
 5. Je clique sur "Événements",
 6. Je vérifie que les prochains événements locaux sont affichés en haut de la page,
 7. Je sélectionne une catégorie d'événements (par exemple "Marché local"),
 8. Je vérifie que seuls les événements correspondants sont affichés,
- ii. Lorsque je souhaite m'inscrire à un événement,
 1. Je clique sur l'événement correspondant,
 2. Je clique sur "S'inscrire",
 3. Je saisis mes informations personnelles,
 4. Je vérifie que mon inscription est enregistrée correctement,

Alors je peux rester informé des dernières nouvelles dans le domaine agricole et m'inscrire facilement à des événements locaux sur AgriFlow.

20. User Story 18 : Proposer un système de parrainage.

En tant que consommateur ou agriculteur, je veux pouvoir proposer un système de parrainage sur AgriFlow afin d'encourager mes amis à utiliser la plateforme et bénéficier d'avantages supplémentaires.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité de proposer un système de parrainage sur AgriFlow
- ii. Affichage des avantages pour le parrain et le filleul
- iii. Possibilité de suivre les parrainages et les avantages correspondants

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou agriculteur) doit pouvoir proposer facilement un système de parrainage sur AgriFlow. Les avantages pour le parrain et le filleul doivent être clairement indiqués. L'utilisateur doit pouvoir suivre les parrainages et les avantages correspondants.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un consommateur ou un agriculteur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Parrainage",
 - 2. Je vérifie que les avantages pour le parrain et le filleul sont clairement indiqués,
 - 3. Je copie mon lien de parrainage unique,
 - 4. Je partage ce lien avec mes amis,
 - 5. Lorsqu'un ami s'inscrit sur AgriFlow en utilisant mon lien de parrainage,
 - 6. Je vérifie que mon ami est bien enregistré comme filleul dans mon compte AgriFlow,
 - 7. Je vérifie que j'ai reçu l'avantage correspondant en tant que parrain (par exemple, une réduction sur ma prochaine commande),
- ii. Lorsque j'invite plusieurs amis à s'inscrire sur AgriFlow via mon lien de parrainage,
 - 1. Je vérifie que tous mes amis sont bien enregistrés comme filleuls dans mon compte AgriFlow,
 - 2. Je vérifie que j'ai reçu tous les avantages correspondants en tant que parrain,

Alors je peux encourager mes amis à utiliser la plateforme et bénéficier d'avantages supplémentaires grâce au système de parrainage sur AgriFlow.

21. User Story 19 : Intégration avec les réseaux sociaux.

En tant qu'utilisateur, je veux pouvoir partager mes achats et mes expériences sur AgriFlow via les réseaux sociaux afin de promouvoir les produits locaux et de sensibiliser mes amis à l'agriculture locale.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité de partager des achats et des expériences sur AgriFlow via les réseaux sociaux
- ii. Affichage des produits partagés sur les réseaux sociaux avec un lien vers AgriFlow
- iii. Possibilité de suivre les partages et les interactions correspondantes

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir partager facilement ses achats et ses expériences sur AgriFlow via les réseaux sociaux. Les produits partagés doivent être clairement affichés avec un lien vers AgriFlow. L'utilisateur doit pouvoir suivre les partages et les interactions correspondantes.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je passe une commande sur AgriFlow,
 1. Je sélectionne l'option "Partager mon achat sur les réseaux sociaux",
 2. Je sélectionne le réseau social correspondant (par exemple, Facebook),
 3. Je saisis un message personnalisé (par exemple, "J'ai acheté ces délicieuses pommes locales sur AgriFlow !"),
 4. Je vérifie que le produit est clairement affiché avec un lien vers AgriFlow,
- ii. Lorsqu'un ami interagit avec mon partage (par exemple, en aimant ou en commentant),
 1. Je vérifie que l'interaction est bien enregistrée dans mon compte AgriFlow,
 2. Je vérifie que j'ai reçu l'avantage correspondant (par exemple, une réduction sur ma prochaine commande),
- iii. Lorsque je partage plusieurs achats et expériences sur AgriFlow via différents réseaux sociaux,
 1. Je vérifie que tous mes partages sont bien enregistrés dans mon compte AgriFlow,
 2. Je vérifie que j'ai reçu tous les avantages correspondants en tant qu'utilisateur,

Alors je peux promouvoir les produits locaux et sensibiliser mes amis à l'agriculture locale en partageant mes achats et expériences sur AgriFlow via les réseaux sociaux.

22. User Story 20 : Support client.

En tant qu'utilisateur, je veux pouvoir contacter le support client sur AgriFlow afin d'obtenir de l'aide en cas de problème ou de questionnement.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité de contacter le support client sur AgriFlow
- ii. Affichage des informations de contact du support client (adresse e-mail, numéro de téléphone, etc.)
- iii. Possibilité de suivre les demandes d'assistance et les réponses correspondantes

b. UX :

- i. L'utilisateur doit pouvoir contacter facilement le support client sur AgriFlow en cas de problème ou de questionnement. Les informations de contact du support client doivent être clairement affichées. L'utilisateur doit pouvoir suivre les demandes d'assistance et les réponses correspondantes.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque j'ai un problème ou une question sur AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Support client",
 - 2. Je vérifie que les informations de contact du support client sont clairement affichées (adresse e-mail, numéro de téléphone, etc.),
 - 3. Je sélectionne le mode de contact correspondant (par exemple, j'envoie un e-mail),
 - 4. Je saisis ma demande d'assistance ou ma question,
 - 5. Je vérifie que ma demande est bien enregistrée dans mon compte AgriFlow,
- ii. Lorsque je reçois une réponse du support client,
 - 1. Je vérifie que la réponse est bien enregistrée dans mon compte AgriFlow,
 - 2. Je vérifie que ma demande a été résolue ou que ma question a été répondue correctement,
- iii. Lorsque j'ai plusieurs demandes d'assistance ou questions sur AgriFlow,
 - 1. Je vérifie que toutes mes demandes sont bien enregistrées dans mon compte AgriFlow,
 - 2. Je vérifie que toutes les réponses correspondantes sont bien enregistrées dans mon compte AgriFlow,

Alors je peux obtenir de l'aide en cas de problème ou de questionnement sur AgriFlow grâce au support client et suivre facilement mes demandes d'assistance et les réponses correspondantes.

23. User Story 21 : Gérer les stocks et les niveaux de production.

En tant qu'agriculteur ou commerce local, je veux pouvoir gérer les stocks et les niveaux de production sur AgriFlow afin d'optimiser la production et d'éviter les ruptures de stock.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité de gérer les stocks et les niveaux de production sur AgriFlow
- ii. Affichage des niveaux de stock actuels pour chaque produit
- iii. Possibilité d'ajuster les niveaux de stock en fonction des ventes et des prévisions de production

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur ou commerce local) doit pouvoir gérer facilement les stocks et les niveaux de production sur AgriFlow. Les niveaux de stock actuels pour chaque produit doivent être clairement affichés. L'utilisateur doit pouvoir ajuster facilement les niveaux de stock en fonction des ventes et des prévisions de production.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un agriculteur ou un commerce local,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur "Gestion des stocks",
 2. Je vérifie que les niveaux de stock actuels pour chaque produit sont clairement affichés,
 3. Je sélectionne un produit dont le niveau de stock est bas,
 4. Je saisis une quantité supplémentaire à produire ou à commander,
 5. Je vérifie que le niveau de stock est ajusté en conséquence,
- ii. Lorsque je vends un produit sur AgriFlow,
 1. Je vérifie que le niveau de stock est ajusté automatiquement en conséquence,
- iii. Lorsque j'ai plusieurs produits à gérer sur AgriFlow,
 1. Je vérifie que tous mes produits sont bien enregistrés dans mon compte AgriFlow avec leurs niveaux de stock correspondants,
 2. Je vérifie que je peux ajuster facilement tous les niveaux de stock en fonction des ventes et des prévisions de production,

Alors je peux optimiser la production et éviter les ruptures de stock en gérant facilement les stocks et les niveaux de production sur AgriFlow.

24. User Story 22 : Proposer des abonnements pour des produits réguliers.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir souscrire à des abonnements pour des produits réguliers sur AgriFlow afin de recevoir mes produits préférés automatiquement et régulièrement.

a. Fonctionnalités :

- i. Possibilité de souscrire à des abonnements pour des produits réguliers sur AgriFlow
- ii. Affichage des produits disponibles en abonnement avec leurs fréquences de livraison et leurs prix
- iii. Possibilité de gérer facilement les abonnements (modifier la fréquence, suspendre ou annuler l'abonnement)

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir souscrire facilement à des abonnements pour des produits réguliers sur AgriFlow. Les produits disponibles en abonnement avec leurs fréquences de livraison et leurs prix doivent être clairement affichés. L'utilisateur doit pouvoir gérer facilement ses abonnements (modifier la fréquence, suspendre ou annuler l'abonnement).

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Abonnements",
 - 2. Je vérifie que les produits disponibles en abonnement avec leurs fréquences de livraison et leurs prix sont clairement affichés,
 - 3. Je sélectionne un produit que je souhaite recevoir régulièrement,
 - 4. Je sélectionne la fréquence de livraison correspondante (par exemple, toutes les semaines),
 - 5. Je vérifie que le prix total est clairement indiqué,
 - 6. Je valide mon abonnement,
- ii. Lorsque je reçois ma première livraison d'abonnement,
 - 1. Je vérifie que le produit correspond bien à mes attentes,
- iii. Lorsque je souhaite modifier la fréquence de livraison ou suspendre mon abonnement sur AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Gérer mes abonnements",
 - 2. Je sélectionne l'abonnement correspondant,
 - 3. Je modifie la fréquence de livraison ou je suspend l'abonnement,
 - 4. Je vérifie que les modifications sont bien enregistrées dans mon compte AgriFlow,
- iv. Lorsque je souhaite annuler mon abonnement sur AgriFlow,

1. Je clique sur "Gérer mes abonnements",
 2. Je sélectionne l'abonnement correspondant,
 3. Je clique sur "Annuler l'abonnement",
 4. Je vérifie que l'annulation est bien enregistrée dans mon compte AgriFlow.
- v. Lorsque je souhaite souscrire à plusieurs abonnements sur AgriFlow,
1. Je sélectionne les produits correspondants avec leurs fréquences de livraison et leurs prix,
 2. Je vérifie que le prix total est clairement indiqué,
 3. Je valide mes abonnements,
- vi. Lorsque je reçois mes livraisons d'abonnement régulièrement sur AgriFlow,
1. Je vérifie que les produits correspondent bien à mes attentes et sont livrés selon la fréquence choisie,
 2. Lorsque j'ai plusieurs abonnements à gérer sur AgriFlow,
 3. Je vérifie que tous mes abonnements sont bien enregistrés dans mon compte AgriFlow avec leurs fréquences de livraison et leurs prix correspondants,
 4. Je vérifie que je peux gérer facilement tous mes abonnements (modifier la fréquence, suspendre ou annuler l'abonnement),

Alors je peux recevoir mes produits préférés automatiquement et régulièrement en souscrivant facilement à des abonnements pour des produits réguliers sur AgriFlow.

25. User Story 23 : Proposer des recettes et des idées de cuisine.

En tant que consommateur ou agriculteur, je veux pouvoir consulter des recettes et des idées de cuisine sur AgriFlow afin d'inspirer mes repas avec des produits locaux.

a. Fonctionnalités :

- i. Affichage de recettes et d'idées de cuisine sur AgriFlow
- ii. Tri des recettes par saison, ingrédients ou type de plat
- iii. Possibilité d'enregistrer les recettes préférées dans un carnet de recettes personnel

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou agriculteur) doit pouvoir consulter facilement des recettes et des idées de cuisine sur AgriFlow. Les recettes doivent être triables par saison, ingrédients ou type de plat. L'utilisateur doit pouvoir enregistrer ses recettes préférées dans un carnet de recettes personnel.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur "Recettes",
 - 2. Je vérifie que les recettes sont clairement affichées avec une photo, une description et la liste des ingrédients,
 - 3. Je vérifie que je peux trier les recettes par saison, ingrédients ou type de plat,
 - 4. Je sélectionne une recette qui m'intéresse,
 - 5. Je vérifie que la liste des ingrédients est clairement affichée avec les quantités nécessaires,
 - 6. Je vérifie que les étapes de préparation sont clairement expliquées avec des photos si nécessaire,
 - 7. Je vérifie que je peux ajouter la recette à mon carnet de recettes personnel si je le souhaite,
- ii. Lorsque j'ai ajouté plusieurs recettes à mon carnet personnel sur AgriFlow,
 - 1. Je vérifie que toutes mes recettes sont bien enregistrées dans mon compte AgriFlow,
 - 2. Je vérifie que je peux consulter facilement toutes mes recettes enregistrées dans mon carnet personnel,
- iii. Lorsque je souhaite cuisiner une recette sur AgriFlow,
 - 1. Je vérifie que j'ai tous les ingrédients nécessaires à ma disposition,
 - 2. Je suis les étapes de préparation de la recette sur AgriFlow,
 - 3. Je vérifie que le résultat final correspond bien à mes attentes.

Alors je peux consulter facilement des recettes et des idées de cuisine sur AgriFlow pour inspirer mes repas avec des produits locaux.

26. User Story 24 : Proposer un système de fidélité.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir bénéficier d'un système de fidélité sur AgriFlow afin d'être récompensé pour mes achats réguliers.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de points de fidélité sur AgriFlow
- ii. Attribution de points pour chaque achat effectué sur AgriFlow
- iii. Possibilité d'échanger les points contre des récompenses (réductions, produits gratuits, etc.)
- iv. Affichage du solde de points dans le compte utilisateur

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir bénéficier facilement d'un système de fidélité sur AgriFlow. Les points doivent être attribués automatiquement pour chaque achat effectué sur AgriFlow. L'utilisateur doit pouvoir échanger ses points contre des récompenses et consulter facilement son solde de points dans son compte utilisateur.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je vérifie que le système de fidélité est clairement affiché dans mon compte utilisateur,
 2. Je vérifie que je reçois automatiquement des points pour chaque achat effectué sur AgriFlow,
 3. Je vérifie que le nombre de points attribués correspond bien au montant dépensé,
 - ii. Lorsque j'ai accumulé suffisamment de points sur AgriFlow,
 1. Je vérifie que je peux échanger mes points contre des récompenses (réductions, produits gratuits, etc.),
 2. Je sélectionne la récompense qui m'intéresse,
 3. Je vérifie que la réduction ou le produit gratuit est bien appliqué à ma commande suivante,
 - iii. Lorsque j'ai utilisé une récompense sur AgriFlow,
 - iv. Je vérifie que le solde de mes points est mis à jour dans mon compte utilisateur,
- d. Lorsque je souhaite consulter mon solde de points sur AgriFlow,
- i. Je vérifie que le nombre de points accumulés est clairement affiché dans mon compte utilisateur.

Alors je peux bénéficier facilement d'un système de fidélité sur AgriFlow et être récompensé pour mes achats réguliers.

27. User Story 25 : Proposer un système de dons pour soutenir les agriculteurs locaux.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir faire un don pour soutenir les agriculteurs locaux sur AgriFlow afin d'aider la communauté agricole locale en difficulté.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de dons sur AgriFlow
- ii. Possibilité de faire un don à un agriculteur local en difficulté
- iii. Affichage des agriculteurs locaux éligibles aux dons sur AgriFlow
- iv. Affichage du montant total des dons collectés et de la répartition des dons entre les agriculteurs locaux

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir faire facilement un don pour soutenir les agriculteurs locaux en difficulté sur AgriFlow. Les agriculteurs éligibles aux dons doivent être clairement affichés sur AgriFlow. L'utilisateur doit pouvoir consulter facilement le montant total des dons collectés et la répartition des dons entre les agriculteurs locaux.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je vérifie que le système de dons est clairement affiché sur AgriFlow,
 - 2. Je vérifie que les agriculteurs locaux éligibles aux dons sont clairement affichés avec une description de leur situation,
 - 3. Je sélectionne l'agriculteur local que je souhaite soutenir avec mon don,
 - 4. Je saisis le montant du don que je souhaite faire,
 - 5. Je vérifie que le montant du don est bien pris en compte dans ma commande suivante,
- ii. Lorsque j'ai fait un ou plusieurs dons sur AgriFlow,
 - 1. Je vérifie que le montant total des dons collectés est clairement affiché sur AgriFlow,
 - 2. Je vérifie que la répartition des dons entre les agriculteurs locaux est clairement affichée sur AgriFlow,
 - 3. Lorsque je souhaite consulter les détails de mes dons sur AgriFlow,
 - 4. Je vérifie que tous mes dons sont bien enregistrés dans mon compte utilisateur avec les montants et les dates correspondantes.

Alors je peux faire facilement un don pour soutenir les agriculteurs locaux en difficulté sur AgriFlow et aider la communauté agricole locale en difficulté.

28. User Story 26 : Proposer une carte interactive pour trouver facilement les producteurs locaux.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir consulter une carte interactive pour trouver facilement les producteurs locaux sur AgriFlow afin de découvrir les producteurs locaux près de chez moi.

a. Fonctionnalités :

- i. Affichage d'une carte interactive sur AgriFlow
- ii. Localisation des producteurs locaux sur la carte
- iii. Affichage des informations détaillées sur chaque producteur local (nom, adresse, produits proposés, etc.)
- iv. Possibilité de filtrer les producteurs locaux par type de produits ou par distance

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir consulter facilement une carte interactive pour trouver les producteurs locaux près de chez lui sur AgriFlow. Les producteurs locaux doivent être clairement localisés sur la carte et leurs informations détaillées doivent être facilement accessibles. L'utilisateur doit pouvoir filtrer les producteurs locaux par type de produits ou par distance.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur "Carte interactive",
 2. Je vérifie que la carte est clairement affichée avec des icônes représentant les producteurs locaux,
 3. Je vérifie que je peux zoomer et dézoomer facilement sur la carte,
 4. Je vérifie que je peux cliquer sur un icône pour afficher les informations détaillées du producteur local correspondant (nom, adresse, produits proposés, etc.),
 5. Je vérifie que je peux filtrer les producteurs locaux par type de produits ou par distance,
- ii. Lorsque j'ai filtré les producteurs locaux par type de produits ou par distance,
 1. Je vérifie que seuls les producteurs locaux correspondants sont affichés sur la carte,
 2. Je sélectionne un producteur local qui m'intéresse,
 3. Je vérifie que les informations détaillées du producteur local sont clairement affichées avec une description de ses produits et de son exploitation,
 4. Je vérifie que je peux ajouter le producteur local à mes favoris si je le souhaite,
- d. Lorsque j'ai ajouté plusieurs producteurs locaux à mes favoris sur AgriFlow,

- i. Je vérifie que tous mes producteurs locaux préférés sont bien enregistrés dans mon compte AgriFlow.

Alors je peux consulter facilement une carte interactive pour trouver les producteurs locaux près de chez moi sur AgriFlow et découvrir les produits locaux proposés par les agriculteurs de ma région.

29. User Story 27 : Proposer des options de livraison écologiques.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir choisir des options de livraison écologiques sur AgriFlow afin de réduire mon impact environnemental.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'options de livraison écologiques sur AgriFlow
- ii. Affichage des options de livraison écologiques lors du processus de commande
- iii. Possibilité de choisir une option de livraison écologique (livraison à vélo, groupée, etc.)
- iv. Affichage du coût et de l'impact environnemental pour chaque option de livraison

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir choisir facilement des options de livraison écologiques sur AgriFlow afin de réduire son impact environnemental. Les options de livraison écologiques doivent être clairement affichées lors du processus de commande avec le coût et l'impact environnemental correspondant. L'utilisateur doit pouvoir choisir une option de livraison écologique adaptée à ses besoins.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je sélectionne les produits que je souhaite commander,
 2. Je clique sur "Passer commande",
 3. Je vérifie que les options de livraison sont clairement affichées avec le coût et l'impact environnemental correspondant,
 4. Je sélectionne l'option de livraison qui convient le mieux à mes besoins et qui a le moins d'impact environnemental possible,
 5. Je vérifie que le coût total est bien mis à jour en fonction du choix d'option de livraison,
 6. Lorsque j'ai choisi une option de livraison écologique sur AgriFlow,
 7. Je vérifie que l'impact environnemental correspondant est clairement affiché dans ma commande,
 8. Je vérifie que l'option de livraison écologique choisie est bien prise en compte dans ma commande,
- ii. Lorsque je souhaite consulter mes options de livraison sur AgriFlow,

- iii. Je vérifie que toutes les options de livraison écologiques sont clairement affichées avec le coût et l'impact environnemental correspondant.

Alors je peux choisir facilement des options de livraison écologiques sur AgriFlow et réduire mon impact environnemental lors de mes achats

30. User Story 28 : Proposer des produits bio et/ou équitables.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir choisir des produits bio et/ou équitables sur AgriFlow afin de soutenir une agriculture respectueuse de l'environnement et des travailleurs.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'une catégorie de produits bio et/ou équitables sur AgriFlow
- ii. Affichage des produits bio et/ou équitables dans cette catégorie
- iii. Possibilité de filtrer les produits par catégorie (bio, équitable, etc.)
- iv. Affichage des informations détaillées sur chaque produit (nom, description, prix, etc.)

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir choisir facilement des produits bio et/ou équitables sur AgriFlow afin de soutenir une agriculture respectueuse de l'environnement et des travailleurs. Les produits bio et/ou équitables doivent être clairement affichés dans une catégorie dédiée avec leurs informations détaillées. L'utilisateur doit pouvoir filtrer les produits par catégorie pour trouver rapidement ce qu'il cherche.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur la catégorie "Produits bio et/ou équitables",
 2. Je vérifie que tous les produits bio et/ou équitables sont clairement affichés avec leurs informations détaillées (nom, description, prix, etc.),
 3. Je vérifie que je peux filtrer les produits par catégorie (bio, équitable, etc.) pour trouver rapidement ce que je cherche,
 4. Je sélectionne un produit qui m'intéresse,
 5. Je vérifie que les informations détaillées du produit sont clairement affichées avec une description de sa provenance et de sa certification bio et/ou équitable,
 6. Je vérifie que je peux ajouter le produit à mon panier si je le souhaite,
- ii. Lorsque j'ai ajouté plusieurs produits bio et/ou équitables à mon panier sur AgriFlow,
 1. Je vérifie que tous mes produits sont bien enregistrés dans mon compte utilisateur avec les quantités et les prix correspondants.

Alors je peux choisir facilement des produits bio et/ou équitables sur AgriFlow et soutenir une agriculture respectueuse de l'environnement et des travailleurs.

31. User Story 29 : Proposer un système d'avis vérifiés.

En tant que consommateur ou commerce local. Je veux pouvoir consulter des avis vérifiés sur AgriFlow afin d'avoir une opinion fiable sur les produits et les agriculteurs.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système d'avis vérifiés sur AgriFlow
- ii. Affichage des avis vérifiés sur les produits et les agriculteurs
- iii. Possibilité de laisser un avis vérifié après avoir acheté un produit ou travaillé avec un agriculteur
- iv. Vérification des avis par AgriFlow pour éviter les faux avis

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir consulter facilement des avis vérifiés sur AgriFlow afin d'avoir une opinion fiable sur les produits et les agriculteurs. Les avis vérifiés doivent être clairement affichés sur la page du produit ou de l'agriculteur avec une indication de leur fiabilité. L'utilisateur doit pouvoir laisser un avis vérifié après avoir acheté un produit ou travaillé avec un agriculteur.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je sélectionne le produit ou l'agriculteur que je souhaite consulter,
 - 2. Je vérifie que les avis vérifiés sont clairement affichés avec une indication de leur fiabilité (vérifié par AgriFlow),
 - 3. Je lis plusieurs avis pour me faire une opinion fiable sur le produit ou l'agriculteur,
 - 4. Lorsque j'ai acheté un produit ou travaillé avec un agriculteur sur AgriFlow,
 - 5. Je laisse un avis vérifié en indiquant mon expérience et mon opinion sincère,
 - 6. Je vérifie que mon avis est bien pris en compte et affiché sur la page du produit ou de l'agriculteur,
- ii. Lorsque je souhaite consulter mes avis vérifiés sur AgriFlow,
 - 1. Je vérifie que tous mes avis sont bien enregistrés dans mon compte utilisateur avec les produits et les agriculteurs correspondants.

Alors je peux consulter facilement des avis vérifiés sur AgriFlow et avoir une opinion fiable sur les produits et les agriculteurs.

32. User Story 30 : Proposer un système de recommandation personnalisée.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir bénéficier d'un système de recommandation personnalisée sur AgriFlow afin de découvrir de nouveaux produits qui correspondent à mes goûts et mes préférences.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de recommandation personnalisée sur AgriFlow
- ii. Analyse des achats et des préférences de l'utilisateur pour proposer des produits similaires ou complémentaires
- iii. Affichage des recommandations personnalisées sur la page d'accueil ou dans une catégorie dédiée
- iv. Possibilité de noter les recommandations pour améliorer leur pertinence

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir bénéficier facilement d'un système de recommandation personnalisée sur AgriFlow afin de découvrir de nouveaux produits qui correspondent à ses goûts et ses préférences. Les recommandations personnalisées doivent être clairement affichées sur la page d'accueil ou dans une catégorie dédiée avec une indication de leur pertinence. L'utilisateur doit pouvoir noter les recommandations pour améliorer leur pertinence.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je vérifie que les produits que j'ai achetés récemment sont bien enregistrés dans mon compte utilisateur,
 2. Je vérifie que les produits similaires ou complémentaires sont clairement affichés dans la section "Recommandations personnalisées" sur la page d'accueil ou dans une catégorie dédiée,
 3. Je sélectionne un produit qui m'intéresse parmi les recommandations personnalisées,
 4. Je vérifie que le produit correspond bien à mes goûts et mes préférences,
 5. Je note la pertinence de la recommandation pour améliorer le système de recommandation personnalisée,
- ii. Lorsque j'ai acheté plusieurs produits sur AgriFlow,
 1. Je vérifie que les recommandations personnalisées sont bien mises à jour en fonction de mes achats et de mes préférences,

2. Je sélectionne plusieurs produits qui m'intéressent parmi les recommandations personnalisées,
3. Je vérifie que tous les produits sont bien enregistrés dans mon panier avec les quantités et les prix correspondants.

Alors je peux bénéficier facilement d'un système de recommandation personnalisée sur AgriFlow et découvrir de nouveaux produits qui correspondent à mes goûts et mes préférences.

33. User Story 31 : Proposer un système d'alerte pour les produits en rupture de stock.

En tant que consommateur ou commerce local. Je veux recevoir une alerte lorsque les produits que je souhaite acheter sont en rupture de stock sur AgriFlow afin d'être informé rapidement et ne pas manquer mes achats préférés.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système d'alerte pour les produits en rupture de stock sur AgriFlow
- ii. Possibilité de s'abonner à une alerte pour un produit spécifique
- iii. Envoi d'une alerte par e-mail ou notification lorsque le produit est à nouveau disponible

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir recevoir facilement une alerte lorsque les produits qu'il souhaite acheter sont en rupture de stock sur AgriFlow afin d'être informé rapidement et ne pas manquer ses achats préférés. L'utilisateur doit pouvoir s'abonner à une alerte pour un produit spécifique et recevoir une notification par e-mail ou notification lorsque le produit est à nouveau disponible.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je sélectionne le produit que je souhaite acheter,
 2. Je vérifie que le produit est en rupture de stock avec une indication claire,
 3. Je m'abonne à l'alerte pour ce produit en cliquant sur le bouton "M'avertir quand ce produit sera disponible",
 4. Je vérifie que mon abonnement est bien pris en compte dans mon compte utilisateur,
 5. Lorsque le produit est à nouveau disponible sur AgriFlow,
 6. Je reçois une alerte par e-mail ou notification selon mes préférences,
 7. Je vérifie que le produit est bien disponible sur la page du produit avec une indication claire.

Alors je peux recevoir facilement une alerte lorsque les produits que je souhaite acheter sont en rupture de stock sur AgriFlow et ne pas manquer mes achats préférés.

34. User Story 32 : Proposer un système de précommande pour les produits saisonniers.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir pré commander des produits saisonniers sur AgriFlow afin d'être sûr de recevoir mes produits préférés en temps et en heure.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de précommande pour les produits saisonniers sur AgriFlow
- ii. Possibilité de précommander des produits saisonniers avant leur mise en vente
- iii. Paiement sécurisé lors de la précommande
- iv. Livraison des produits saisonniers à la date convenue avec le producteur

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir précommander facilement des produits saisonniers sur AgriFlow afin d'être sûr de recevoir ses produits préférés en temps et en heure. L'utilisateur doit pouvoir pré commander des produits saisonniers avant leur mise en vente avec un paiement sécurisé. La date de livraison des produits saisonniers doit être convenue avec le producteur.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je sélectionne le produit saisonnier que je souhaite précommander,
 2. Je vérifie que le produit est bien disponible en précommande avec une indication claire,
 3. Je clique sur le bouton "Précommander" et je suis redirigé vers la page de paiement sécurisé,
 4. Je saisis mes informations de paiement et je valide ma commande,
 5. Je vérifie que ma commande est bien prise en compte dans mon compte utilisateur avec une indication claire sur la date de livraison convenue avec le producteur,
- ii. Lorsque la date convenue arrive,
 1. Je reçois mes produits saisonniers à l'adresse indiquée lors de la commande.

Alors je peux pré commander facilement des produits saisonniers sur AgriFlow et être sûr de recevoir mes produits préférés en temps et en heure.

35. User Story 33 : Proposer un système de comparaison des prix.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir comparer les prix des produits similaires sur AgriFlow afin de trouver les meilleurs prix pour mes achats.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de comparaison des prix pour les produits similaires sur AgriFlow
- ii. Affichage des prix des produits similaires sur une même page
- iii. Possibilité de trier les produits par prix croissant ou décroissant
- iv. Possibilité de filtrer les produits par catégorie ou producteur

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir comparer facilement les prix des produits similaires sur AgriFlow afin de trouver les meilleurs prix pour ses achats. Les prix des produits similaires doivent être clairement affichés sur une même page avec la possibilité de trier et filtrer les résultats.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je recherche un produit spécifique dans la barre de recherche,
 2. Je vérifie que plusieurs résultats s'affichent avec une indication claire du producteur et du prix,
 3. Je sélectionne le produit qui m'intéresse et je suis redirigé vers la page du produit,
 4. Je vérifie que d'autres produits similaires sont affichés sur la même page avec leur producteur et leur prix respectif,
 5. Je trie les résultats par ordre croissant ou décroissant selon mes préférences,
 6. Je filtre les résultats par catégorie ou producteur selon mes préférences,
 7. Je sélectionne le produit qui correspond le mieux à mes critères (prix, producteur, etc.),
 8. Je vérifie que le produit est bien enregistré dans mon panier avec la quantité et le prix correspondants.

Alors je peux comparer facilement les prix des produits similaires sur AgriFlow et trouver les meilleurs prix pour mes achats.

36. User Story 34 : Proposer un système d'alerte pour les promotions et les offres spéciales.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux recevoir une alerte lorsque des promotions et des offres spéciales sont disponibles sur AgriFlow afin de bénéficier des meilleurs prix pour mes achats.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système d'alerte pour les promotions et les offres spéciales sur AgriFlow
- ii. Possibilité de s'abonner à une alerte pour une catégorie de produits ou un producteur spécifique
- iii. Envoi d'une alerte par e-mail ou notification lorsque des promotions et des offres spéciales sont disponibles

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir recevoir facilement une alerte lorsque des promotions et des offres spéciales sont disponibles sur AgriFlow afin de bénéficier des meilleurs prix pour ses achats. L'utilisateur doit pouvoir s'abonner à une alerte pour une catégorie de produits ou un producteur spécifique et recevoir une notification par e-mail ou notification lorsque des promotions et des offres spéciales sont disponibles.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je sélectionne la catégorie de produits qui m'intéresse,
 - 2. Je vérifie que des promotions et des offres spéciales sont disponibles avec une indication claire,
 - 3. Je m'abonne à l'alerte pour cette catégorie de produits en cliquant sur le bouton "M'avertir quand il y a des promotions",
 - 4. Je vérifie que mon abonnement est bien pris en compte dans mon compte utilisateur,
- ii. Lorsque des promotions et des offres spéciales sont disponibles pour cette catégorie de produits,
 - 1. Je reçois une alerte par e-mail ou notification selon mes préférences,
 - 2. Je vérifie que les promotions et les offres spéciales sont bien affichées sur la page de la catégorie de produits.

Alors je peux recevoir facilement une alerte lorsque des promotions et des offres spéciales sont disponibles sur AgriFlow et bénéficier des meilleurs prix pour mes achats.

37. User Story 35 : Proposer un système de géolocalisation pour trouver facilement les points de vente.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir utiliser un système de géolocalisation pour trouver facilement les points de vente sur AgriFlow afin d'optimiser mes déplacements et mes achats.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de géolocalisation pour trouver facilement les points de vente sur AgriFlow
- ii. Affichage des points de vente sur une carte interactive
- iii. Possibilité de filtrer les points de vente par catégorie ou producteur
- iv. Possibilité d'obtenir des informations détaillées sur chaque point de vente (adresse, horaires d'ouverture, produits disponibles)

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir utiliser facilement un système de géolocalisation pour trouver les points de vente sur AgriFlow afin d'optimiser ses déplacements et ses achats. Les points de vente doivent être affichés sur une carte interactive avec la possibilité de filtrer et obtenir des informations détaillées sur chaque point de vente.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur le bouton "Trouver un point de vente" dans le menu principal,
 2. Je vérifie que ma position est bien détectée automatiquement ou je saisis manuellement mon adresse,
 3. Je vérifie que plusieurs résultats s'affichent avec une indication claire du producteur et des informations détaillées (adresse, horaires d'ouverture, produits disponibles),
 4. Je sélectionne le point de vente qui m'intéresse et je suis redirigé vers la page du point de vente,
 5. Je vérifie que d'autres points de vente similaires sont affichés sur la même page avec leur producteur et leurs informations détaillées respectives,
 6. Je filtre les résultats par catégorie ou producteur selon mes préférences,
 7. Je sélectionne le point de vente qui correspond le mieux à mes critères (proximité, produits disponibles, etc.),
 8. Je vérifie que l'adresse du point de vente est bien enregistrée dans mon compte utilisateur.

Alors je peux utiliser facilement un système de géolocalisation pour trouver les points de vente sur AgriFlow et optimiser mes déplacements et mes achats.

38. User Story 36 : Proposer un système d'analyse du marché agricole local.

En tant qu'agriculteur ou commerce local, je veux pouvoir consulter une analyse du marché agricole local sur AgriFlow afin d'adapter la production et la stratégie commerciale aux tendances du marché.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système d'analyse du marché agricole local sur AgriFlow
- ii. Affichage des tendances du marché agricole local sur une page dédiée
- iii. Possibilité de filtrer les tendances par catégorie de produits ou période de temps
- iv. Possibilité de télécharger les données d'analyse pour une utilisation ultérieure

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur ou commerce local) doit pouvoir consulter facilement une analyse du marché agricole local sur AgriFlow afin d'adapter sa production et sa stratégie commerciale aux tendances du marché. Les tendances du marché agricole local doivent être affichées sur une page dédiée avec la possibilité de filtrer et télécharger les données.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur le bouton "Analyse du marché" dans le menu principal,
 2. Je vérifie que plusieurs tendances sont affichées avec une indication claire (prix moyens, volumes vendus, etc.),
 3. Je filtre les tendances par catégorie de produits ou période de temps selon mes préférences,
 4. Je vérifie que les tendances sont bien mises à jour régulièrement,
 5. Je télécharge les données d'analyse pour une utilisation ultérieure.

Alors je peux consulter facilement une analyse du marché agricole local sur AgriFlow et adapter sa production et la stratégie commerciale aux tendances du marché.

39. User Story 37 : Proposer un système de gestion des factures et des paiements.

En tant qu'agriculteur ou commerce local, je veux pouvoir gérer mes factures et mes paiements sur AgriFlow afin de simplifier la comptabilité et d'optimiser la gestion financière.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des factures et des paiements sur AgriFlow
- ii. Possibilité de créer et envoyer des factures aux clients
- iii. Possibilité de suivre les paiements reçus et en attente
- iv. Possibilité d'enregistrer les dépenses et les revenus pour une comptabilité simplifiée

b. UX :

- i. L'utilisateur (agriculteur ou commerce local) doit pouvoir gérer facilement ses factures et ses paiements sur AgriFlow afin de simplifier sa comptabilité et d'optimiser sa gestion financière. L'utilisateur doit pouvoir créer et envoyer des factures aux clients, suivre les paiements reçus et en attente, ainsi qu'enregistrer les dépenses et les revenus pour une comptabilité simplifiée.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur le bouton "Gestion des factures" dans le menu principal,
 2. Je crée une nouvelle facture en saisissant les informations du client, du produit vendu, du prix unitaire, etc.,
 3. Je vérifie que la facture est bien envoyée au client par e-mail ou notification selon mes préférences,
 4. Je vérifie que la facture est bien enregistrée dans mon compte utilisateur avec un statut "en attente de paiement",
- ii. Lorsque le client effectue le paiement correspondant à la facture,
 1. Je vérifie que le statut de la facture est mis à jour automatiquement en "payé",
 2. Je vérifie que le paiement est bien enregistré dans mon compte utilisateur,
 3. Je saisis manuellement mes dépenses et mes revenus dans la section "Comptabilité" de mon compte utilisateur,
 4. Je vérifie que les données sont bien enregistrées et mises à jour automatiquement.

Alors je peux gérer facilement mes factures et mes paiements sur AgriFlow, simplifier la comptabilité et optimiser ma gestion financière.

40. User Story 38 : Proposer un système de suivi des commandes en temps réel.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir suivre mes commandes en temps réel sur AgriFlow afin d'être informé du statut de ma commande et du temps estimé de livraison.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de suivi des commandes en temps réel sur AgriFlow
- ii. Affichage du statut de la commande (en préparation, en livraison, livrée)
- iii. Affichage du temps estimé de livraison
- iv. Possibilité de contacter le producteur ou le livreur directement depuis l'interface utilisateur

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir suivre facilement ses commandes en temps réel sur AgriFlow afin d'être informé du statut de sa commande et du temps estimé de livraison. Le statut de la commande doit être affiché avec une indication claire (en préparation, en livraison, livrée) ainsi que le temps estimé de livraison. L'utilisateur doit également pouvoir contacter le producteur ou le livreur directement depuis l'interface utilisateur.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur le bouton "Mes commandes" dans le menu principal,
 2. Je sélectionne la commande que je souhaite suivre,
 3. Je vérifie que le statut de la commande est bien affiché avec une indication claire (en préparation, en livraison, livrée),
 4. Je vérifie que le temps estimé de livraison est bien affiché avec une indication claire,
 5. Je vérifie que les informations du producteur ou du livreur sont bien affichées avec un bouton "Contacter" pour les contacter directement depuis l'interface utilisateur,
 6. Je vérifie que le statut de la commande est mis à jour automatiquement en temps réel,
 7. Je vérifie que je reçois une notification par e-mail ou notification lorsque le statut de ma commande change.

Alors je peux suivre facilement mes commandes en temps réel sur AgriFlow, être informé du statut de ma commande et du temps estimé de livraison, ainsi que contacter directement le producteur ou le livreur si nécessaire.

41. User Story 39 : Proposer un système de gestion des retours et des remboursements.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir gérer mes retours et mes remboursements sur AgriFlow afin de faciliter le processus de retour et d'obtenir un remboursement rapide.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des retours et des remboursements sur AgriFlow
- ii. Possibilité de signaler un retour ou un problème avec une commande
- iii. Possibilité de demander un remboursement pour une commande
- iv. Affichage du statut du retour ou du remboursement (en attente, en cours, terminé)

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir gérer facilement ses retours et ses remboursements sur AgriFlow afin de faciliter le processus de retour et d'obtenir un remboursement rapide. L'utilisateur doit pouvoir signaler un retour ou un problème avec une commande, demander un remboursement pour une commande, ainsi que suivre le statut du retour ou du remboursement.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur le bouton "Mes commandes" dans le menu principal,
 2. Je sélectionne la commande pour laquelle je souhaite signaler un retour ou demander un remboursement,
 3. Je clique sur le bouton "Signaler un problème" ou "Demander un remboursement",
 4. Je saisis les informations nécessaires (raison du retour, photos éventuelles, etc.),
 5. Je vérifie que la demande est bien enregistrée dans mon compte utilisateur avec un statut "en attente",
- ii. Lorsque ma demande est traitée par l'équipe AgriFlow,
 1. Je vérifie que le statut de la demande est mis à jour automatiquement en "en cours" ou "terminé",
 2. Je vérifie que je reçois une notification par e-mail ou notification lorsque le statut de ma demande change,
- iii. Lorsque ma demande est acceptée,
 1. Je vérifie que le remboursement est bien effectué sur mon compte bancaire ou que le produit est bien retourné selon les cas.

Alors je peux gérer facilement mes retours et mes remboursements sur AgriFlow, faciliter le processus de retour et obtenir un remboursement rapide.

42. User Story 40 : Proposer un système de gestion des abonnements.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir gérer mes abonnements sur AgriFlow afin de modifier ou d'annuler mes abonnements facilement.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des abonnements sur AgriFlow
- ii. Possibilité de souscrire à un abonnement pour recevoir régulièrement des produits
- iii. Possibilité de modifier ou d'annuler un abonnement existant
- iv. Affichage du statut de l'abonnement (actif, en attente, annulé)

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir gérer facilement ses abonnements sur AgriFlow afin de modifier ou d'annuler ses abonnements facilement. L'utilisateur doit pouvoir souscrire à un abonnement pour recevoir régulièrement des produits, modifier ou annuler un abonnement existant, ainsi que suivre le statut de l'abonnement.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur le bouton "Mes abonnements" dans le menu principal,
 - 2. Je sélectionne l'abonnement que je souhaite modifier ou annuler,
 - 3. Je clique sur le bouton "Modifier" ou "Annuler",
 - 4. Je saisis les informations nécessaires (nouvelle fréquence d'envoi, raison de l'annulation, etc.),
 - 5. Je vérifie que la modification ou l'annulation est bien enregistrée dans mon compte utilisateur avec un statut "en attente",
- ii. Lorsque ma demande est traitée par l'équipe AgriFlow,
 - 1. Je vérifie que le statut de la demande est mis à jour automatiquement en "actif", "en attente" ou "annulé",
 - 2. Je vérifie que je reçois une notification par e-mail ou notification lorsque le statut de ma demande change.

Alors je peux gérer facilement mes abonnements sur AgriFlow, modifier ou annuler mes abonnements facilement.

43. User Story 41 : Proposer un système de gestion des listes d'achats. En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir créer et gérer des listes d'achats sur AgriFlow afin de planifier mes achats et d'optimiser mon temps.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des listes d'achats sur AgriFlow
- ii. Possibilité de créer et gérer des listes d'achats personnalisées
- iii. Possibilité d'ajouter ou de supprimer des produits dans une liste d'achats
- iv. Affichage du statut de la liste d'achats (en cours, terminée)
- b. UX :
 - i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir créer et gérer facilement des listes d'achats sur AgriFlow afin de planifier ses achats et d'optimiser son temps. L'utilisateur doit pouvoir créer des listes d'achats personnalisées, ajouter ou supprimer des produits dans une liste d'achats, ainsi que suivre le statut de la liste d'achats.
- c. Scénario de test : Étant donné que je suis un utilisateur,
 - i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur le bouton "Mes listes d'achats" dans le menu principal,
 - 2. Je crée une nouvelle liste d'achats en saisissant un nom pour la liste,
 - 3. Je sélectionne les produits que je souhaite ajouter à ma liste en utilisant la barre de recherche ou en naviguant dans les catégories,
 - 4. Je vérifie que les produits sont bien ajoutés à ma liste avec une indication claire (nom du produit, quantité, prix unitaire),
 - 5. Je peux modifier ou supprimer un produit dans ma liste si nécessaire,
 - ii. Lorsque j'ai acheté tous les produits de ma liste,
 - 1. Je clique sur le bouton "Terminer la liste d'achats",
 - 2. Je vérifie que le statut de la liste d'achats est mis à jour automatiquement en "terminée",
 - 3. Je peux réutiliser une liste d'achats précédente en la sélectionnant dans la liste des listes d'achats précédentes.

Alors je peux créer et gérer facilement des listes d'achats sur AgriFlow, planifier mes achats et optimiser mon temps.

44. User Story 42 : Proposer un système de notifications pour les commandes en attente.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux recevoir une notification lorsque mes commandes sont en attente sur AgriFlow afin d'être informé rapidement et ne pas manquer mes achats préférés.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de notifications pour les commandes en attente sur AgriFlow
- ii. Envoi d'une notification par e-mail ou notification push lorsque la commande est en attente
- iii. Possibilité de désactiver les notifications si nécessaire

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir recevoir rapidement une notification lorsqu'une commande est en attente sur AgriFlow afin d'être informé rapidement et ne pas manquer ses achats préférés. L'utilisateur doit pouvoir choisir le type de notification (e-mail ou notification push) et désactiver les notifications si nécessaire.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur le bouton "Mes paramètres" dans le menu principal,
 - 2. Je sélectionne l'option "Notifications",
 - 3. Je choisis le type de notification que je souhaite recevoir (e-mail ou notification push),
 - 4. Je vérifie que l'option "Recevoir une notification lorsque mes commandes sont en attente" est activée,
- ii. Lorsque j'ai une commande en attente,
 - 1. Je vérifie que je reçois une notification par e-mail ou notification push selon mon choix précédent,
 - 2. Je peux désactiver les notifications si nécessaire.

Alors je peux recevoir rapidement une notification lorsqu'une commande est en attente sur AgriFlow, être informé rapidement et ne pas manquer mes achats préférés.

45. User Story 43 : Proposer un système de suivi des livraisons en temps réel.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir suivre les livraisons en temps réel sur AgriFlow afin d'être informé du statut de la livraison et du temps estimé d'arrivée.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de suivi des livraisons en temps réel sur AgriFlow
- ii. Affichage du statut de la livraison (en cours, terminée)
- iii. Affichage du temps estimé d'arrivée de la livraison
- iv. Possibilité de contacter le livreur si nécessaire

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir suivre ses livraisons en temps réel sur AgriFlow afin d'être informé du statut de sa livraison et du temps estimé d'arrivée. L'utilisateur doit pouvoir contacter le livreur si nécessaire.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je clique sur le bouton "Mes commandes" dans le menu principal,
 2. Je sélectionne la commande pour laquelle je souhaite suivre la livraison,
 3. Je vérifie que le statut de la commande est mis à jour automatiquement en "en cours" lorsque la commande est prise en charge par le livreur,
 4. Je vérifie que je peux voir le temps estimé d'arrivée de ma commande,
 5. Je peux contacter le livreur si nécessaire via un bouton dédié dans l'interface utilisateur.

Alors je peux suivre mes livraisons en temps réel sur AgriFlow, être informé du statut de la livraison et du temps estimé d'arrivée.

46. User Story 44 : Proposer un système de gestion des avis et des commentaires.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir gérer mes avis et mes commentaires sur AgriFlow afin de partager mon expérience avec les autres utilisateurs et d'améliorer la qualité des produits.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des avis et des commentaires sur AgriFlow
- ii. Possibilité de laisser un avis ou un commentaire sur un produit ou un vendeur
- iii. Possibilité de modifier ou de supprimer son propre avis ou commentaire
- iv. Affichage des avis et des commentaires sur les pages produits et vendeurs

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir gérer facilement ses avis et ses commentaires sur AgriFlow afin de partager son expérience avec les autres utilisateurs et d'améliorer la qualité des produits. L'utilisateur doit pouvoir laisser un avis ou un commentaire sur un produit ou un vendeur, modifier ou supprimer son propre avis ou commentaire, ainsi que consulter les avis et les commentaires laissés par d'autres utilisateurs.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je navigue vers la page du produit ou du vendeur pour lequel je souhaite laisser un avis ou un commentaire,
 2. Je clique sur le bouton "Laisser un avis" ou "Laisser un commentaire",
 3. Je saisis mon texte dans le champ dédié,
 4. Je vérifie que mon texte est bien enregistré lorsque je clique sur le bouton "Envoyer",
 5. Je peux modifier mon propre avis ou commentaire si nécessaire en cliquant sur le bouton "Modifier",
 6. Je peux supprimer mon propre avis ou commentaire si nécessaire en cliquant sur le bouton "Supprimer",
 7. Je peux consulter les autres avis et commentaires laissés par d'autres utilisateurs sur la page du produit ou du vendeur.

Alors je peux gérer facilement mes avis et mes commentaires sur AgriFlow, partager mon expérience avec les autres utilisateurs et améliorer la qualité des produits.

47. User Story 45 : Proposer un système de gestion des préférences alimentaires.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir gérer mes préférences alimentaires sur AgriFlow afin de trouver facilement les produits qui correspondent à mes besoins et mes restrictions alimentaires.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des préférences alimentaires sur AgriFlow
- ii. Possibilité de définir ses préférences alimentaires (régime alimentaire, allergies, intolérances)
- iii. Affichage des produits correspondant aux préférences alimentaires définies

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir gérer facilement ses préférences alimentaires sur AgriFlow afin de trouver facilement les produits qui correspondent à ses besoins et ses restrictions alimentaires. L'utilisateur doit pouvoir définir son régime alimentaire, ses allergies et ses intolérances, ainsi que consulter les produits correspondant à ces préférences.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je clique sur le bouton "Mes paramètres" dans le menu principal,
 - 2. Je sélectionne l'option "Préférences alimentaires",
 - 3. Je choisis mon régime alimentaire (végétarien, végétalien, sans gluten, etc.) dans une liste déroulante,
 - 4. Je peux ajouter mes allergies et les intolérances en saisissant les informations dans des champs dédiés,
 - 5. Je vérifie que les produits correspondant à mes préférences sont affichés lorsque je navigue sur AgriFlow.

Alors je peux gérer facilement mes préférences alimentaires sur AgriFlow, trouver facilement les produits qui correspondent à mes besoins et mes restrictions alimentaires.

48. User Story 46 : Proposer un système de gestion des allergènes.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir consulter les informations sur les allergènes sur AgriFlow afin d'éviter les produits qui peuvent causer une réaction allergique.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des allergènes sur AgriFlow
- ii. Affichage des informations sur les allergènes pour chaque produit
- iii. Possibilité de filtrer les produits en fonction des allergènes

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir consulter facilement les informations sur les allergènes sur AgriFlow afin d'éviter les produits qui peuvent causer une réaction allergique. L'utilisateur doit pouvoir voir les informations sur les allergènes pour chaque produit et filtrer les produits en fonction des allergènes.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je navigue vers la page du produit qui m'intéresse,
 - 2. Je vérifie que les informations sur les allergènes sont affichées dans une section dédiée,
 - 3. Je peux filtrer les produits en fonction des allergènes en utilisant un menu déroulant ou une barre de recherche,
 - 4. Je vérifie que seuls les produits correspondant à mes critères sont affichés.

Alors je peux consulter facilement les informations sur les allergènes sur AgriFlow, éviter les produits qui peuvent causer une réaction allergique.

49. User Story 47 : Proposer un système de gestion des certifications.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir consulter les informations sur les certifications (bio, équitable, etc.) sur AgriFlow afin de choisir des produits qui respectent mes valeurs et mes convictions.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des certifications sur AgriFlow
- ii. Affichage des informations sur les certifications pour chaque produit
- iii. Possibilité de filtrer les produits en fonction des certifications

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir consulter facilement les informations sur les certifications sur AgriFlow afin de choisir des produits qui respectent ses valeurs et ses convictions. L'utilisateur doit pouvoir voir les informations sur les certifications pour chaque produit et filtrer les produits en fonction des certifications.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je navigue vers la page du produit qui m'intéresse,
 - 2. Je vérifie que les informations sur les certifications sont affichées dans une section dédiée,
 - 3. Je peux filtrer les produits en fonction des certifications en utilisant un menu déroulant ou une barre de recherche,
 - 4. Je vérifie que seuls les produits correspondant à mes critères sont affichés.

Alors je peux consulter facilement les informations sur les certifications sur AgriFlow, choisir des produits qui respectent mes valeurs et mes convictions.

50. User Story 48 : Proposer un système de parrainage.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir parrainer mes amis et ma famille sur AgriFlow afin de bénéficier d'avantages exclusifs et de faire découvrir AgriFlow à mon entourage.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de parrainage sur AgriFlow
- ii. Possibilité de parrainer ses amis et sa famille
- iii. Attribution d'avantages exclusifs pour le parrain et le filleul

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir parrainer facilement ses amis et sa famille sur AgriFlow afin de bénéficier d'avantages exclusifs et de faire découvrir AgriFlow à son entourage. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une section dédiée pour le parrainage, inviter ses amis et sa famille par email ou via les réseaux sociaux, ainsi que consulter les avantages exclusifs attribués au parrain et au filleul.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je navigue vers la section dédiée au parrainage,
 - 2. Je clique sur le bouton "Inviter des amis",
 - 3. Je saisis les adresses email ou les identifiants des réseaux sociaux de mes amis et ma famille dans des champs dédiés,
 - 4. Je vérifie que mes amis ont bien reçu l'invitation par email ou via les réseaux sociaux,
 - 5. Je vérifie que mes amis ont bien créé un compte sur AgriFlow en utilisant mon lien de parrainage,
 - 6. Je vérifie que j'ai bien reçu l'avantage exclusif attribué au parrain (réduction, crédit, etc.),
 - 7. Je vérifie que mon ami a bien reçu l'avantage exclusif attribué au filleul (réduction, crédit, etc.).

Alors je peux parrainer facilement mes amis et ma famille sur AgriFlow, bénéficier d'avantages exclusifs et faire découvrir AgriFlow à mon entourage.

51. User Story 49 : Proposer un système d'analyse du comportement d'achat.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir consulter une analyse de mon comportement d'achat sur AgriFlow afin d'améliorer ma consommation responsable et d'optimiser mes achats.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système d'analyse du comportement d'achat sur AgriFlow
- ii. Affichage des données sur le comportement d'achat pour chaque utilisateur
- iii. Possibilité de consulter des recommandations pour améliorer sa consommation responsable et optimiser ses achats

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir consulter facilement une analyse de son comportement d'achat sur AgriFlow afin d'améliorer sa consommation responsable et d'optimiser ses achats. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une section dédiée pour l'analyse du comportement d'achat, voir les données sur son comportement d'achat (produits achetés, montant dépensé, fréquence des achats), ainsi que consulter des recommandations personnalisées pour améliorer sa consommation responsable et optimiser ses achats.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 - 1. Je navigue vers la section dédiée à l'analyse du comportement d'achat,
 - 2. Je vérifie que les données sur mon comportement d'achat sont affichées (produits achetés, montant dépensé, fréquence des achats),
 - 3. Je peux filtrer les données en fonction de critères spécifiques (période, catégorie de produits),
 - 4. Je vérifie que les recommandations personnalisées sont affichées en fonction de mes habitudes d'achat (produits similaires, alternatives plus durables, etc.),
 - 5. Je peux cliquer sur les recommandations pour accéder aux produits correspondants sur AgriFlow.

Alors je peux consulter facilement une analyse de mon comportement d'achat sur AgriFlow, améliorer ma consommation responsable et optimiser mes achats.

52. User Story 51 : Créer son profil utilisateur.

En tant qu'utilisateur d'AgriFlow, je souhaite pouvoir créer un profil pour présenter mes préférences et mes informations personnelles, afin de bénéficier d'une expérience personnalisée sur la plateforme.

a. Fonctionnalités :

- i. - Accès à la page de création de profil depuis le compte utilisateur
- ii. - Champs pour les informations personnelles (nom, prénom, adresse email, adresse postale)
- iii. - Champs pour les préférences (langue préférée, catégories de produits préférées)
- iv. - Enregistrement du profil
- v. - Modification des informations du profil

b. UX :

- i. - La page de création de profil doit être facilement accessible depuis le compte utilisateur
- ii. - Les champs doivent être clairement identifiés et faciles à remplir
- iii. - L'utilisateur doit pouvoir enregistrer son profil facilement et rapidement

c. Scénario de test :

- i. Étape 1 : Accès à la page de création de profil
 - 1. Étant donné que je suis connecté à mon compte utilisateur sur AgriFlow,
 - 2. Quand je clique sur "Créer un profil",
 - 3. Alors je suis redirigé vers la page de création de profil.
- ii. Étape 2 : Remplissage des champs d'informations personnelles
 - 1. Étant donné que je suis sur la page de création de profil,
 - 2. Quand je remplis les champs d'informations personnelles avec mes données,
 - 3. Alors les champs sont correctement remplis.
- iii. Étape 3 : Remplissage des champs de préférences
 - 1. Étant donné que je suis sur la page de création de profil,
 - 2. Quand je remplis les champs de préférences avec mes choix (langue préférée, catégories de produits préférées),
 - 3. Alors les champs sont correctement remplis.
- iv. Étape 4 : Enregistrement du profil
 - 1. Étant donné que j'ai rempli tous les champs d'informations personnelles et de préférences,
 - 2. Quand je clique sur le bouton "Enregistrer",
 - 3. Alors mon profil est enregistré avec succès.

- v. Étape 5 : Modification des informations du profil
 - 1. Étant donné que j'ai créé un profil sur AgriFlow,
 - 2. Quand je souhaite modifier mes informations personnelles ou mes préférences,
 - 3. Alors je peux accéder à la page de modification du profil depuis mon compte utilisateur.
 - 4. Et quand je modifie les champs souhaités,
 - 5. Alors les modifications sont correctement prises en compte.

53. User Story 50 : Proposer un système de gestion des événements locaux.

En tant que consommateur ou commerce local, je veux pouvoir consulter les informations sur les événements locaux (marchés, foires, etc.) sur AgriFlow, afin de découvrir les événements près de chez moi et de soutenir la communauté agricole locale.

a. Fonctionnalités :

- i. Mise en place d'un système de gestion des événements locaux sur AgriFlow
- ii. Affichage des informations sur les événements locaux (date, lieu, description)
- iii. Possibilité de filtrer les événements en fonction de la localisation

b. UX :

- i. L'utilisateur (consommateur ou commerce local) doit pouvoir consulter facilement les informations sur les événements locaux (marchés, foires, etc.) sur AgriFlow afin de découvrir les événements près de chez lui et de soutenir la communauté agricole locale. L'utilisateur doit pouvoir accéder à une section dédiée pour les événements locaux, voir les informations sur chaque événement (date, lieu, description), ainsi que filtrer les événements en fonction de sa localisation.

c. Scénario de test :

Étant donné que je suis un utilisateur,

- i. Lorsque je me connecte à AgriFlow,
 1. Je navigue vers la section dédiée aux événements locaux,
 2. Je vérifie que les informations sur chaque événement sont affichées (date, lieu, description),
 3. Je peux filtrer les événements en fonction de ma localisation en utilisant un menu déroulant ou une barre de recherche,
 4. Je vérifie que seuls les événements correspondant à ma localisation sont affichés.

Alors je peux consulter facilement les informations sur les événements locaux sur AgriFlow, découvrir les événements près de chez moi et soutenir la communauté agricole locale.