Compte rendu rendez-vous client et questionnaire

1. Déterminer les cibles de votre projet

2. Choisir une ou plusieurs stratégies d’extraction des besoins

• Si questionnaire : les préparer et les envoyer

• Si interview : contacter les personnes et leur proposer des dates pour le RDV client, et préparer les interviews (questions, périmètre, etc.)

Avant de commencer : Faire le doc “Personas”

Stratégie 1 : Micro-trottoirs à l’ISEP

* Préparer des questions ouvertes pour identifier les besoins des personnes interviewés. Ces questions peuvent aider à identifier d’autres personas
* Savoir ce qu’ils veulent voir dans l’application en termes de fonctionnalités
* Quels color scheme, design? Proposer des options

Stratégie 2 : Questionnaire à faire remplir

* Préparer des questions avec des réponses prédéfinies pour identifier quelle persona parmi notre liste elle appartient puis définir son besoin
* Réaliser un questionnaire destiné aux futurs utilisateurs de l’application, poser des questions sur les besoins spécifiques de la personne pour rediriger vers des personas. Demander ce qu’elle voudrait voir dans l’application sur l’aspect conseil, l’aspect journaling et l’aspect scanneur.

Questionnaire

Quel est votre sexe ?

Homme

Femme

Quel est votre tranche d’âge ?

15 – 20 ans

20 – 30 ans

30 – 50 ans

+de 50 ans

Ou obtenez-vous des informations sur vos produits de soin et beauté ?

Quels sont vos préoccupations liées à votre peau ?

Comment choisissez-vous vos produits de soin pour la peau ?

Quels sont vos préoccupations liées à vos cheveux ?

Comment choisissez-vous vos produits de soin pour cheveux ?

Quels sont vos préoccupations liées à votre barbe?

Comment choisissez-vous vos produits de soin pour la barbe?

Qu’est-ce que vous aimeriez voir dans l’application?