Product Navigation Application

Project Proposition

Table des matières

# Project Description

## Origine du projet

Idée de projet proposée par Sébastien Debèvre. Présentée et transmise à Damien Vanhove pour l’étude et élaboration d’un projet de développement.

Ce projet vise à palier aux difficultés pouvant être rencontrées durant la prospection de futurs clients, et plus précisément durant les interviews téléphoniques ou visio. Il découle d’un constat fait au sein de l’équipe de management IT-Link Bénélux.

Le problème provient d’un manque de background et de connaissances techniques de certains collaborateurs. Il est évident que tout le monde n’a pas la même formation, ni le même background. Cette différence se fait ressentir au moment de la prospection. Ceux ayant bénéficié d’une formation commerciale par exemple se retrouvent souvent désavantagés et en difficulté lors d’entretiens avec des futurs clients. Le manque de connaissances dans un certain domaine se fait ressentir dans le ton, aisance de parole et fluidité générale du discours présenté au client. Cela se traduit alors par un échange peut convainquant et, in fine, des occasions manquées.

Il est donc nécessaire de pouvoir présenter et entretenir un dialogue technique soutenu. Dans cette optique, l’idée est de créer un outil d’accompagnement visuel sur lequel pourra s’appuyer le prospecteur. Il y sera répertorié chaque grand domaine dans lequel IT-Link est spécialisé, et les entreprises avec lesquelles nous avons travaillé. Il sera alors possible d’affiner les domaines en sous-domaines, d’avoir sous les yeux les spécificités techniques, le jargon technique etc.. L’utilisateur pourra au final parcourir une arborescence d’informations, et ce au gré de sa conversation de manière visuelle et fluide.

L’objectif final est donc que le client n’aie plus l’impression d’avoir un démarcheur commercial au téléphone, qu’il ne se dise plus « on essaie de me vendre quelque chose ». Pouvoir plonger rapidement dans le vif du sujet permettra d’obtenir, pour une discussion concrète, un résultat concret.

## Outline et délivrable du projet

Le délivrable de ce projet sera un outil d’accompagnement graphique permettant de faciliter la négociation avec le client. Ce support permettra d’avoir sous les yeux les champs d’action de la société, les partenaires, les champs d’activité lié à chaque client…

Le fonctionnement de base de l’outil sera le suivant : Il permettra de parcourir les informations sous la forme d’une arborescence ou « bulles » telle une mise en abîme. Il sera également possible de rajouter des bulles/ branches et de faire des liens entre celles-ci. L’outil doit donc être personnalisable, et son contenu sera par conséquent non statique.

## Format du projet

Ce projet sera réalisé en interne, au sein de la division IT-Link Benelux.

# Cahier des charges

## Analyse Fonctionnelle

### Accessibilité

L’outil doit être accessible en tous lieux et à tout moment. Il sera accessible à tous, et son contenu sera donc public. Une distinction sera faite entre ceux pouvant visionner l’outil (publique général) et le modifier (administrateur ou profil à définir).

Il est encore à définir si les données de l’outil feront l’objet d’une mise en commun, ou s’il existera des comptes, répertoires ou projets nécessitant un ou plusieurs data-sets individuels.

### Fonctionnalités et expérience utilisateur

Ci-dessous sont repris les résultats de l’enquête menée auprès des utilisateurs futurs.

Il sera d’abord présenté à l’utilisateur un nombre restreint de bulles, au nombre de 2 ou 3. Il sera question d’une bulle « Info », « Clients » et « Domaines d’Expertise ». Il devra être possible à l’utilisateur de modifier le nombre de bulles, ainsi que leurs libellés.

Dans la bulle « Info », il sera repris l’ensemble des informations de l’entreprise.

Lorsque l’utilisateur cliquera sur la bulle « Clients », l’ensemble de la page effectuera un zoom sur la bulle concernée. Il n’y aura alors à l’écran que cette bulle, un peu à l’instar d’une nouvelle page. Y seront reprises toutes les entreprises clientes d’IT-Link, à nouveau sous forme de bulles. Lorsque l’utilisateur clique sur une de ces entreprises, un nouveau zoom est alors effectué. On retrouve au moyen de ce zoom, toujours sous forme de bulles, la liste des projets réalisés avec cette entreprise. Quelques lignes seront rattachées à chaque bulle de projet afin de reprendre les informations jugées les plus importantes. Parmi ces informations devra figurer les domaines et/ou technologies qui étaient propre au projet en question.

Ces informations sont nécessaires, car elles permettront à l’utilisateur de faire des liens et de naviguer entre différentes bulles. Ainsi, lorsque l’utilisateur cliquera sur un domaine ou une technologie liée à un certain projet, il sera redirigé vers une des trois bulles du début, à savoir la bulle « Domaines d’Expertise ». Plus précisément, il sera redirigé vers la sous bulle qui concerne le domaine puis la technologie en question.

A l’instar du fonctionnement de la bulle « Clients », lorsque l’utilisateur cliquera sur la bulle « Domaine d’Expertise », un zoom sera effectué sur celle-ci et plusieurs autres bulles deviendront alors visibles. Il y aura par exemple des bulles « Electronique », « Web Design », ou encore « Réseau ». Chaque bulle sera également cliquable. Un zoom sera à nouveau effectué, et les technologies et sous domaines liées à la bulle cliquée seront présentés sous forme de tableau ou équivalent à définir. Pour chaque sous-domaine, les clients avec qui nous avons travaillé devront également être repris. L’utilisateur pourra cliquer sur chacun de ces clients, et effet « pan » le redirigera alors vers la bulle de l’entreprise correspondante, tel que décrit plus haut.

La navigation au sein de l’application se fera de trois façons. Premièrement, l’utilisateur pourra parcourir les bulles dans leur ordre hiérarchique, suivant un schéma en « poupées russes ». Cliquer sur une bulle permettra de naviguer vers la bulle inférieure, et cliquer hors de la zone de la bulle actuelle fera naviguer l’utilisateur vers la bulle supérieure.

La deuxième méthode est celle qui lie une sous-bulle « Domaine » à une sous-bulle « Client » et vice-versa. Cliquer sur une entreprise listée dans une sous-bulle « Domaine » entrainera une navigation vers une sous-bulle «Client », et plus précisément celle de l’entreprise concernée. A son tour, cliquer sur une technologie listée dans la description d’un projet client entrainera une navigation vers la sous-bulle de la technologie concernée.

La dernière méthode de navigation devra permettre à l’utilisateur de revenir en avant ou en arrière au moyen de flèches, d’un bouton « retour » ou d’un équivalent à définir. Au contraire de la navigation « hiérarchique » qui se fera entre une bulle supérieure et des bulles inférieures, cette navigation « classique » gardera en mémoire l’historique de navigation de l’utilisateur. L’utilisateur pourra alors revenir en arrière sur la dernière ou énième bulle consultée, à l’instar de ce qui se fait avec un navigateur web.

Un champ de recherche devra également être présent, et son moteur de recherche aura connaissance de toute l’arborescence de l’application. Lorsque l’utilisateur entrera un mot clé, il sera surligné si présent sur la bulle en cours. Sinon, c’est la ou les sous-bulles qui permettront de naviguer jusqu’au mot clé qui seront mises en évidence. Des mots clés pouvant se trouver à plusieurs endroits, deux modes de recherche seront proposés. Le premier « From Current » effectuera la recherche à partir de la bulle actuelle. Le deuxième « From Top » redirigera l’utilisateur vers la première bulle, et effectuera la recherche à partir du début de l’arborescence.

## Aperçu visuel du projet