

# JustEcoBox – Livrable Jour 3

## Maquettes App (3 écrans) + Parcours Utilisateur

---

### 1. Écran 1 : Accueil / Onboarding

**Objectif :** Présenter rapidement la promesse de JustEcoBox et amener Lucas à créer un compte ou se connecter.[1]

#### Contenu de l'écran

- **Logo et slogan** (haut de page)
  - Logo JustEcoBox en couleur
  - Slogan : « *Le bon repas avant la date* »
- **Visuel principal**
  - Illustration d'un étudiant souriant avec un panier anti-gaspi rempli de fruits et yaourts
  - Communique l'accessibilité et la bonne humeur
- **Bloc bénéfices (3 icônes + texte)**
  - "Mange à petit prix" (icône €)
  - "Sauve des invendus encore consommables" (icône poubelle barrée)
  - "Agis pour la planète" (icône feuille verte)
- **Call-to-action principal**
  - Bouton orange arrondi : "**Commencer**"
  - Lien secondaire : "En savoir plus sur JustEcoBox"
- **Bas de page**
  - Mention : "Réservations dans les hypermarchés HyperFresh partenaires"

#### Motions et points clés

- **Découverte :** L'étudiant aperçoit l'app ou une affiche/vidéo en magasin
- **Émotion dominante :** Curiosité, espoir (bon prix + cause RSE)
- **Point d'friction :** Aucun à ce stade
- **Opportunité :** Clear value proposition immédiate



---

## 2. Écran 2 : Liste des paniers anti-gaspi

**Objectif :** Permettre à l'étudiant de repérer rapidement un panier adapté à son budget et ses besoins.[1]

### Contenu de l'écran

- **Barre supérieure**
  - Localisation : "HyperFresh – Paris Centre" (ou magasin détecté)
  - Icône filtre pour affiner par budget, type de panier, etc.
- **Bandeau information**
  - "Aujourd'hui, 5 paniers disponibles dans ton magasin" (crée urgence douce)

- **Liste de cartes "panier" (scroll vertical)**
  - Chaque carte contient :
    - Nom du panier : "Panier Étudiant équilibré", "Panier Petit Déj", "Panier Veggie", etc.
    - **Prix prominents** : ~~9,90€~~ → **3,50€** (réduction très visible)
    - Contenu indicatif : "1 plat frais + 2 yaourts + fruits de saison"
    - Heure de retrait : "Retrait entre 18h et 20h"
    - **Badge d'impact** : "Tu évites 1,2 kg de gaspillage"
    - Bouton : "Voir le détail"
- **Onglets de navigation (bas de page)**
  - "Paniers" (actif) | "Mes réservations" | "Profil / Impact"

## Motions et points clés

- **Activation** : Lucas entre dans l'app, voit sa localisation détectée automatiquement
- **Engagement** : Les cartes sont visuellement attractives, les prix sauvés sont en avant
- **Émotion dominante** : Excitation ("Wow, c'est bon marché !"), sentiment de contrôle
- **Point d'friction** : Crainte que les paniers soient trop limités en choix
- **Opportunité** : Mise en avant du nombre de paniers dispo et du badge d'impact pour rassurer et motiver



---

### 3. Écran 3 : Détail panier + Réservation

**Objectif :** Confirmer le choix, rassurer Lucas et finaliser la réservation.[1]

#### Contenu de l'écran

- **Titre et localisation**
  - "Panier Étudiant équilibré"
  - "HyperFresh Paris Centre"
- **Bloc prix (très visible)**
  - Prix JustEcoBox en gros : **3,50€**

- ⊖ Prix initial barré : ~~9,90€~~
- Économie estimée en couleur : "Tu économises ~6,40€" ✓
- **Détail du contenu (liste à puces)**
  - "1 plat cuisiné frais (DLC J+1)"
  - "2 yaourts nature"
  - "Fruits de saison (selon arrivage)"
  - Mention fine : "Contenu susceptible de varier légèrement"
- **Informations pratiques de retrait**
  - Créneau horaire : "Aujourd'hui 18h–20h"
  - Adresse complète du magasin
  - Bouton "Ouvrir dans Maps"
  - Mode de paiement : "Paiement à la caisse dédiée JustEcoBox" (ou in-app selon MVP)
- **Bloc impact / fidélité**
  - "Ce panier t'évite de jeter 1,2 kg de nourriture"
  - "Équivalent CO<sub>2</sub> épargné : 3 kg CO<sub>2</sub> eq."
  - "+10 points fidélité JustEcoBox" (vers un badge ou récompense)
- **Boutons d'action**
  - Bouton principal orange : "**Réserver ce panier**"
  - Lien secondaire : "Retour à la liste"

## Motions et points clés

- **Considération** : Lucas scrolla pour voir tous les détails, lit le contenu, vérifie l'horaire
- **Décision** : Il se sent rassuré par la clarté de l'offre et l'impact chiffré
- **Émotion dominante** : Confiance, satisfaction, envie de "faire le bien"
- **Point d'friction** : Incertitude sur le contenu exact (mitigée par mention de variation)
- **Opportunité** : Mise en avant de l'impact CO<sub>2</sub> et des points fidélité crée un sentiment de contribution et d'engagement



## 4. Parcours utilisateur complet (Lucas, 21 ans, étudiant)

### Phase 1 : Découverte (J0)

**Contexte :** Lucas est un étudiant à budget serré, sensible au prix et à l'écologie, très utilisateur de smartphone.[2]

- **Touchpoint :** Affiche JustEcoBox dans un HyperFresh ou vidéo Instagram/TikTok
- **Action :** Lucas scanne un QR code ou clique sur le lien

- **Émotion** : Curiosité ("C'est quoi ce truc ?"), intérêt immédiat ("Anti-gaspi + pas cher = c'est pour moi")
- **Point clé** : Message unique et puissant dès le premier contact

## Phase 2 : Inscription / Création de compte (Écran 1)

- **Action** : Lucas clique sur "Commencer"
- **Processus** : Inscription rapide (email ou SSO étudiant via université) + renseignement de ville / magasin favori
- **Émotion** : Léger frein (créer un compte), mais vite levé par la clarté de la valeur
- **Point clé** : L'inscription doit être <2 min pour ne pas perdre l'utilisateur

## Phase 3 : Exploration et sélection (Écran 2)

- **Action** : Lucas arrive sur la liste des paniers de son magasin HyperFresh
- **Comportement** :
  - Il scrolla pour voir les options
  - Il applique éventuellement des filtres (budget  $\leq$  5€, type de panier)
  - Il lit les prix, compare avec ses habitudes d'achat
- **Émotion** : Excitation ("Wow, tellement pas cher !"), envie de choisir
- **Point clé** : Les prix en avant + le nombre de choix = réassurance et engagement

## Phase 4 : Détail et validation (Écran 3)

- **Action** : Lucas clique sur un panier qui l'intéresse
- **Comportement** :
  - Il vérifie le contenu exact
  - Il regarde l'heure de retrait (compatible avec ses horaires)
  - Il lit l'impact ("1,2 kg sauvés") et les points fidélité
- **Émotion** : Confiance croissante, sentiment de faire du bien
- **Point clé** : Chiffres d'impact concrets + simplicité du processus

## Phase 5 : Réservation (Action depuis Écran 3)

- **Action** : Lucas appuie sur "Réserver ce panier"
- **Confirmation** : Notification immédiate + QR code / numéro de commande
- **Émotion** : Satisfaction, anticipation (il a hâte d'aller chercher son panier)
- **Point clé** : Confirmation rapide et visuelle

## Phase 6 : Retrait en magasin (J0 soir)

- **Action** : Lucas se rend dans son HyperFresh, montre son QR code à la caisse dédiée JustEcoBox
- **Processus** : Récupération du panier, paiement (si nécessaire), enregistrement de la transaction
- **Émotion** : Surprise positive (le panier est réel et bon !), fierté d'avoir fait un achat responsable
- **Point clé** : Expérience en magasin fluide et amicale

## Phase 7 : Fidélisation et retour (Post-retrait)

- **Action** : Notification immédiate dans l'app
  - "Merci ! Tu as sauvé 1,2 kg de nourriture et gagné 10 points JustEcoBox."
  - Lucas accède à sa page "Profil / Impact" pour voir son historique et ses économies totales
- **Comportement** :
  - Il voit l'accumulation de points (vers une récompense)
  - Il visualise son impact cumulé (kg sauvés, CO<sub>2</sub>, €)
  - Il est tenté de revenir pour accumuler plus
- **Émotion** : Fierté, habitude créée, engagement renouvelé
- **Point clé** : Gamification douce (points, badges) + métriques personnelles visibles = motivation à revenir

## 5. Synthèse – Parcours UX fluide et motivant

Étape	Écran	Durée estimée	Émotion clé	KPI
Découverte	Accueil (Écran 1)	30 sec	Curiosité	Click-through rate
Inscription	Accueil (Écran 1)	2 min	Intérêt	Sign-up rate
Exploration	Liste (Écran 2)	2–3 min	Excitation	Scroll depth, filtre usage
Sélection	Détail (Écran 3)	1–2 min	Confiance	Panier consulté
Réservation	Détail (Écran 3)	1 min	Satisfaction	Conversion rate
Retrait	Magasin	10 min	Surprise positive	Retrait taux
Fidélisation	Profil / Impact	1–2 min	Fierté	Repeat purchase, DAU



## 6. Éléments de design clés

- **Couleurs** : Vert/naturel (anti-gaspi, nature), Orange (énergie, action), Blanc (clarté)
  - **Typographie** : Bold pour les chiffres (prix, économies), Regular pour le texte informatif
  - **Iconographie** : Simple, mémorisable (poubelle barrée, feuille, €, cœur)
  - **Mobile-first** : Design pensé d'abord pour écran 6"+ (formats iPhone 12–14)
  - **Accessibilité** : Contraste suffisant, tailles de texte lisibles (min. 14pt), labels explicites
- 

## 7. Recommandations pour le MVP

1. **Écran 1 (Onboarding)** : Garder ultra-simple, sans trop d'informations, laisser la curiosité se faire
  2. **Écran 2 (Liste)** : Prioriser l'affichage du nombre de paniers dispo et l'urgence douce (stock limité)
  3. **Écran 3 (Détail)** : Assurer que l'impact est chiffré et visible (pas de buzzwords vagues)
  4. **Notification post-retrait** : Centrale pour la rétention, envoyer dans les 10 min suivant le retrait
-