



BATEAU DODO

# Dossier


## *Contexte & Interview*

2022


# Sommaire

- 01** Bateau dodo : hébergements à quai
- 02** Interview
- 03** Objectifs de l'entreprise
- 04** Besoins liés aux objectifs
- 05** Persona
- 06** Vision produit
- 07** Scénarios

# 01 Qu'est ce que Bateau Dodo



**BATEAU DODO**  
Douce nuit au port de La Rochelle



leboncoin [contact@bateaudodo.fr](mailto:contact@bateaudodo.fr)

## A propos de l'entreprise

### Bateau Dodo

*Nuits au bord de l'eau*

- L'entreprise, ou plutôt le "Bateau Dodo" est un véritable hébergement à quai permettant de passer atypique dans le port des Minimes à La Rochelle. Admirer les couchers de soleil comme de vrais marins, seuls ou accompagnés jusqu'à 3 personnes.
- Cet hébergement est mis à disposition par de vrais passionnés de la voile marine dans le but de partager celle-ci avec un maximum de personnes.
- Ce bateau, ou plutôt cette entreprise, a surtout pour but de faire découvrir une autre facette de l'hébergement temporaire. Changer ses nuits classiques à l'hôtel pour des déplacements quelconques, en des nuits atypiques voire même insolite qui au contraire graveront elles des souvenirs.

# Fondateurs de "Bateau Dodo"

L'entreprise est dirigée par Eric BOURGEOIS et Françoise MAUGER 2 passionnés de la mer depuis maintenant quelques années.

Au sein de l'entreprise, Monsieur BOURGEOIS est plus axé sur le plan technique, c'est-à-dire veiller à ce que tout fonctionne et soit à jour dans le bateau. Plus l'ajout de matériel au fur et à mesure.

Madame MAUGER est plus axé sur la relation client, c'est-à-dire s'occuper des réservations, du contact avec les clients depuis internet (hébergement proposé pour l'instant sur Leboncoin).

Ils s'occupent tous deux de l'expérience utilisateur, en les accueillants, en leur proposant des services divers et variés.

M.BOURGEOIS et Mme.MAUGER sont toujours présents pour accueillir les clients et expliquer comment la vie à bord se déroule. De même pour le départ, le contact humain reste l'une de leurs priorités !

Ils mettent à disposition un livret sur les règles à respecter pour le bateau et l'environnement.

Sur le plan plus technique, "Bateau Dodo" fournis le linge de maison et offre le premier petit déjeuner.





## Quels sont les outils utilisé pour proposer et partager "Bateau Dodo" ?

Madame MAUGER utilise actuellement un compte et une page Leboncoin dédiée à ce bateau pour gérer la relation client et le planning des disponibilités du bateau.

L'entreprise a tout de même un numéro de téléphone professionnel pour approfondir et renseigner sur leurs offres à de potentiels clients.

L'entreprise a pour objectif de s'agrandir, et de ne pas se limiter à un seul bateau. Et comme précisé au-dessus, "Bateau Dodo" repose pour l'instant sur les fonctionnalités par défaut de location sur Leboncoin .

Ils imaginent alors quelque chose de plus personnel et surtout plus adapté à leur activité : un Site Web référençant tout leur bateau à quai disposé à héberger.

**Françoise MAUGER**, concierge  
de l'entreprise, répond à mes  
questions dans le but de  
déterminer les objectifs et  
besoins de l'entreprise

## 02 Interview

## Déterminer les objectifs

**-Thibaut LEFRANCOIS : Italique & gras**

*-Françoise MAUGER : Italique*

---

**Actuellement, vous ne proposez qu'un seul bateau ? Est-il représentatif de "Bateau Dodo" ?**

*Nous n'avons effectivement qu'un seul bateau, nommé "Sphinx".*

*"Sphinx" n'est pas "Bateau Dodo", mais il est un hébergement à quai proposé par "Bateau Dodo".*

**Un seul bateau est proposé par "Bateau Dodo", comptez-vous en avoir plusieurs dans le futur ? si oui uniquement des bateaux vous appartenant ?**

*Agrandir notre offre commerciale est une éventualité et on souhaite y être préparé. De plus, nous souhaitons que seuls des bateaux nous appartenant soient proposés par "Bateau Dodo".*

**Quels outils utilisez-vous pour gérer l'entreprise et/ou proposer vos services d'hébergements à quai ?**

*Je tiens un tableau de suivi commercial sur l'application Excel et sur le point de vue des réservations ainsi que des services proposés, c'est Leboncoin qui organise cela grâce à ses fonctionnalités par défaut.*



## Déterminer les besoins

**-Thibaut LEFRANCOIS : Italique & gras**

**-Françoise MAUGER : Italique**

-----

***J'ai entendu dire que vous cherchiez à ouvrir au public un outil informatique tel un site web pour vous rendre plus indépendant, plus accessible et plus professionnel. Pourriez-vous m'évoquer vos idées à propos de celui-ci ?***

*L'idée serait de créer un site web pour mettre en avant toutes nos offres commerciales sur "Sphinx" qui est le premier bateau de l'entreprise d'hébergement à quai. Mais à prendre en compte que l'entreprise prévoit de rajouter des bateaux dans le futur*

***Quels seraient les objectifs du site ? Un site axé sur la relation client ou un site réunissant des outils vous permettant de gérer l'entreprise ?***

*L'objectif principal serait qu'un potentiel client puisse se rendre sur le site, choisir l'offre commerciale qui lui correspond le plus, pour ensuite y réserver un séjour directement sur un planning de réservation intégré au site.*

*On cherche à créer un site web gérant uniquement la partie commerciale : un site de réservation en ligne avec une page dédiée pour chaque bateau (dans un futur où plusieurs bateaux seraient proposés)*

***Comment vos clients peuvent-ils vous contacter actuellement ? Possédez-vous des locaux dédiés à votre activité ?***

*Un numéro de téléphone est mis à disposition sur Google et Leboncoin, à une plage horaire de 9h - 21h. Aucun local n'est dédié à notre activité pour le moment, nous ne procédons que par des réservations en ligne. Une raison de plus de nous ouvrir un site internet professionnel et complet*

## 03 Les objectifs de l'entreprise

# "Bateau Dodo" et ses objectifs professionnels

## Location à quai

*sur l'eau du port des Minimes à La Rochelle*

- Proposer un petit studio sur l'eau pour une nuit insolite ou un week-end romantique à profiter du calme et admirer les couchers de soleil, comme de vrais marins !
- Aggrandir son offre commerciale en ajoutant petit à petit des bateaux leurs appartenants
- Proposer leurs offres commerciales sur internet, avec un planning associé à chacun des bateaux mis à disposition
- Proposer un site web pour s'ouvrir à un plus grand public, pour se professionnaliser, et améliorer l'expérience utilisateur en proposant des services leur appartenant de A à Z
- Proposer éventuellement des équipements (paddle, vélos, bouées, etc...)
- Conseiller du mieux possible les clients sur leur environnement pour passer un bon séjour

## 04 Leurs besoins

exprimé par une projection théorique



# Ma projection

Après recueil des informations lié à leurs besoins et objectifs

Partager une passion et bien plus, est l'objectif principal d'Eric et Françoise.

Mais au vu de l'interview et des objectifs exprimés pour "Bateau Dodo", la gestion des offres commerciales, l'accessibilité, mais aussi leur notoriété n'est pas à son plein potentiel.

Pour répondre à leurs besoins, ils envisagent donc la création d'un outil informatique, tel un site web.

## Que doit proposer leur Site Web ?

Un site web permettant de proposer un catalogue de leurs hébergements à quai, ainsi que des dates de disponibilités pour chacun d'entre eux.

On doit y retrouver aussi un système de réservation en ligne sous forme de calendrier pour rendre plus accessibles leurs offres et services.

On doit y retrouver des blocks et des photos de références pour chaque bateau.

Organiser le site avec des catégories (hébergements, équipements, activités à faire à La Rochelle)

# 05 **Persona**

de Clément FIDEL

## Informations générales

- Clément a 26 ans et vit seul.
- Il est très organisé et dynamique et aime être libre dans son activité
- Passionné par la photographie, il cherche toujours les meilleurs clichés aux bords des côtes face à l'océan
- Auto-entrepreneur, maître de son emploi du temps
- Très sociable, il adore découvrir et parler de l'histoire du secteur avec les résidents avant de prendre ses photos

## Challenges

- Trouver un hébergement qui l'inspirerait pour ses photos et même qui lui permettrait d'en prendre depuis celui-ci
- Il voudrait savoir en temps réel les disponibilités des hébergements proposés par un locataire et pouvoir réserver voir payer en ligne son séjour

## Freins

- Clément souhaite rencontrer les locataires eux-mêmes : il attend une discussion naturelle autour du lieu qui l'entoure
- Il est très attentif à la localisation, il souhaite un lieu accessible et lié le plus possible à ses clichés prévus

## Comportement d'achat

- Clément est adepte des photos du coucher de soleil sur l'eau : implique très souvent de dormir sur place (pas dans un véhicule de loisir car il n'a pas le permis)
- C'est un artiste, un hébergement atypique lui conviendrait bien plus qu'un simple hôtel classique
- Il est auto-entrepreneur et donc décisionnaire, il se laisse alors le plaisir de choisir un hébergement qui correspond à son caractère artistique

## Sources d'informations

- Il fait des recherches sur Google pour se renseigner sur les hébergements atypiques disponibles
- Il se veut écologique : il se déplace grâce aux transports en communs et en louant des vélos pour rejoindre ses points de vues photos ou encore en covoiturage
- Il aimerait pouvoir réserver et payer directement sur internet

## Leviers

- Il est secrètement passionné par les voiliers, le bruit des mâts et des oiseaux lui rappelle de souvenirs chaleureux avec son grand-père
- Clément est très spontané et instinctif, si cela lui plaît, il n'hésitera pas une seconde à réserver un séjour, ni à partager son expérience à ses proches et sur les réseaux

## 06 Vision Produit

accompagné d'un scénario



# Vision produit

## Vision

Rendre la location d'hébergements à quai (bateaux), pour des petits séjours, plus simple, plus sûre et plus accessible.

Etablir une contact propriétaire-client sans aucune dépendance (site tiers).

Faire gagner du temps aux clients comme aux propriétaires tout en augmentant leur confiance réciproque

## Cibles

Employés souvent en déplacements professionnels

Couples qui cherchent à passer un week-end romantique

Personnes qui cherchent à découvrir l'environnement de marin

Personnes passionnées par les bateaux ou par les paysages côtiers

Personnes voulant une nuit atypique pour changer du classique

## Besoins

Le produit aide à informer les gens sur le prix

Le produit aide à informer les gens sur les disponibilités par un planning en ligne

Le produit présente chaque offre commerciale de l'entreprise

Le produit aide à renseigner les clients sur l'environnement de La Rochelle

Le produit permet des réservations et paiements en lignes

## Produit

Le produit est une plateforme réunissant/affichant toutes les offres commerciales de l'entreprise sur internet

Le produit automatise un planning en ligne suite au réservation géré aussi par le site

Le produit doit gérer les paiements directement sur internet par le plus de moyen possible

## Objectifs

Le produit professionalisera l'entreprise pour accroître leur notoriété

Le produit rendra le plus accessible possible les offres de l'entreprises

Le produit apportera plus d'indépendance à l'entreprise, ce qui aura aussi pour but de rassurer les clients

# 07 Scénarios

(accompagnés de maquette)

# Scénario Nominal

// Le CLIENT lance une réservation un bateau pour un séjour

- 1) Le SYSTEME affiche un calendrier interactif
- 2) Le CLIENT sélectionne les jours souhaités [E1] [E2]
- 3) Le SYSTEME redirige le CLIENT sur une page dédié au paiement
- 4) Le SYSTEME affiche tous les moyens de paiements disponibles
- 5) Le CLIENT choisit son mode de paiement et suit les instructions
- 6) Le CLIENT doit renseigner un mail pour confirmer
- 7) Le SYSTEME envoie une confirmation de réservation par mail
- 8) Le SYSTEME actualise le calendrier interactif associé au bateau (grise les jours choisis par l'utilisateur)

E1 : Le CLIENT doit choisir uniquement des jours consécutifs

E2 : Le CLIENT doit choisir des jours non grisé par le SYSTEME

# Scénario Persona

Je suis un jeune homme de 20 ans, et je souhaite offrir une nuit sur un bateau pour les 50 ans de mes parents. Ils sont passionnés par les bateaux, mais nous habitons dans une ville où ce milieu n'est pas accessible.

Je me rends sur internet et cherche une solution. Je tombe sur le site internet "Bateau Dodo". Je choisis parmi les bateaux proposés celui qui me semble le mieux leur convenir.

Je regarde les informations liées à leur localisation : port des Minimes à La Rochelle. Un port mythique d'Europe, rien de mieux pour des passionnés. De plus, sur les informations données par le site, je remarque que l'un des plus grands salon nautique est aux Minimes le week-end de leur anniversaire : le Grand Pavois.

Je souhaite que ce soit un cadeau, et non pas qu'ils se retrouvent à payer en arrivant. Je réserve alors un séjour du 30 septembre au 2 octobre (2 nuits) grâce à leur planning en ligne. Je peux de plus payer depuis leur site. Je vois aussi qu'ils seront accueillis dès leur arrivé pour leur présenter le bateau, parfait pour les guider dans cette ville sans repères pour eux



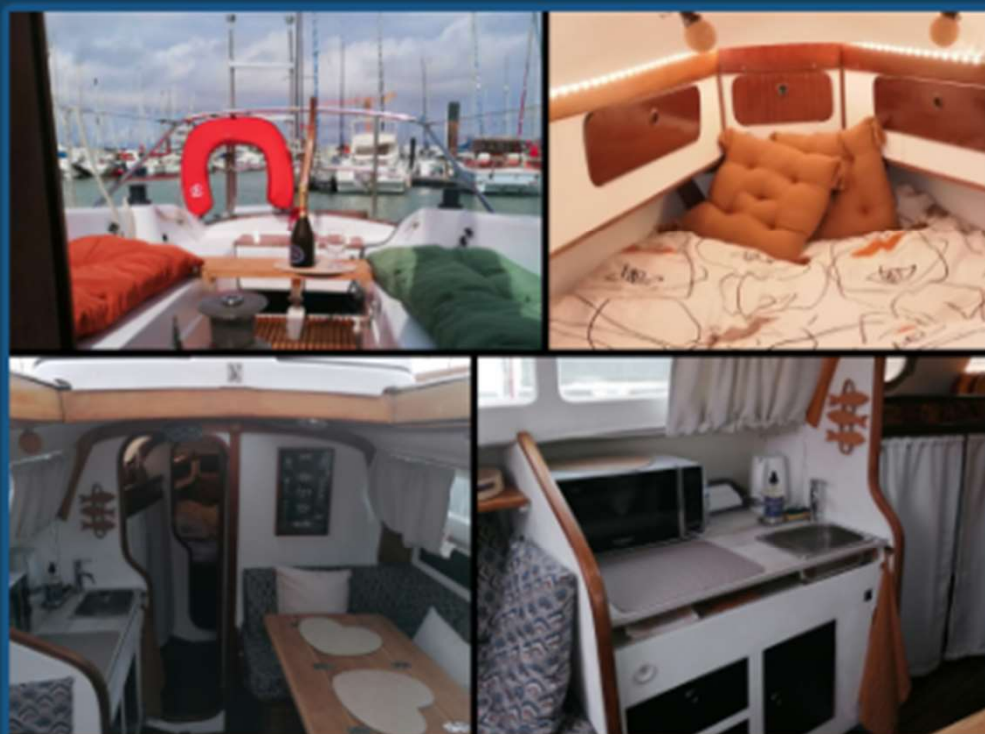
# Maquette PERSONA



Hébergements

Équipements

Activités



## Sphinx

*À bord, vous bénéficierez d'un espace de vie confortable et cocooning :*

- Un petit coin cuisine équipé d'un évier, d'une cafetière et d'un micro-ondes, d'un mini frigo et d'un peu de vaisselle pour être quelque peu autonome si vous le souhaitez
- Un coin salon équipé d'une table et de banquettes
- Une cabine nuit pour 2 personnes avec quelques équipements pour y ranger vos affaires personnelles (nous vous conseillons d'éviter les valises en dur et de privilégier les sacs de voyage mous, plus faciles pour leur trouver un petit coin sans qu'ils encombre l'espace de vie)
- Un petit cabinet de toilette avec WC marin et lavabo (les douches pourront être prises aux sanitaires du port)
- Un bel espace extérieur pour profiter des PDJ au lever du jour, ou bien pour profiter du coucher du soleil un petit verre à la main, et voire même admirer les étoiles au beau milieu de la nuit...

-Prix : 100€/nuit

# Maquette PERSONA



- Un bel espace extérieur pour profiter des PDI au lever du jour, ou bien pour profiter du coucher du soleil un petit verre à la main, et voire même admirer les étoiles au beau milieu de la nuit...

-Prix : 100€/nuit

Choisir une  
date d'arrivée :

Choisir une  
date de départ :

Réserver

# Maquette PERSONA

Choisir une  
date d'arrivée :

Choisir une  
date de départ :

décembre 2022 ▾

↑

↓

lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Effacer

Aujourd'hui

# Maquette PERSONA



Hébergements

Équipements

Activités



## Your payment details

NAME

CARD NUMBER

EXPIRATION DATE

CVC

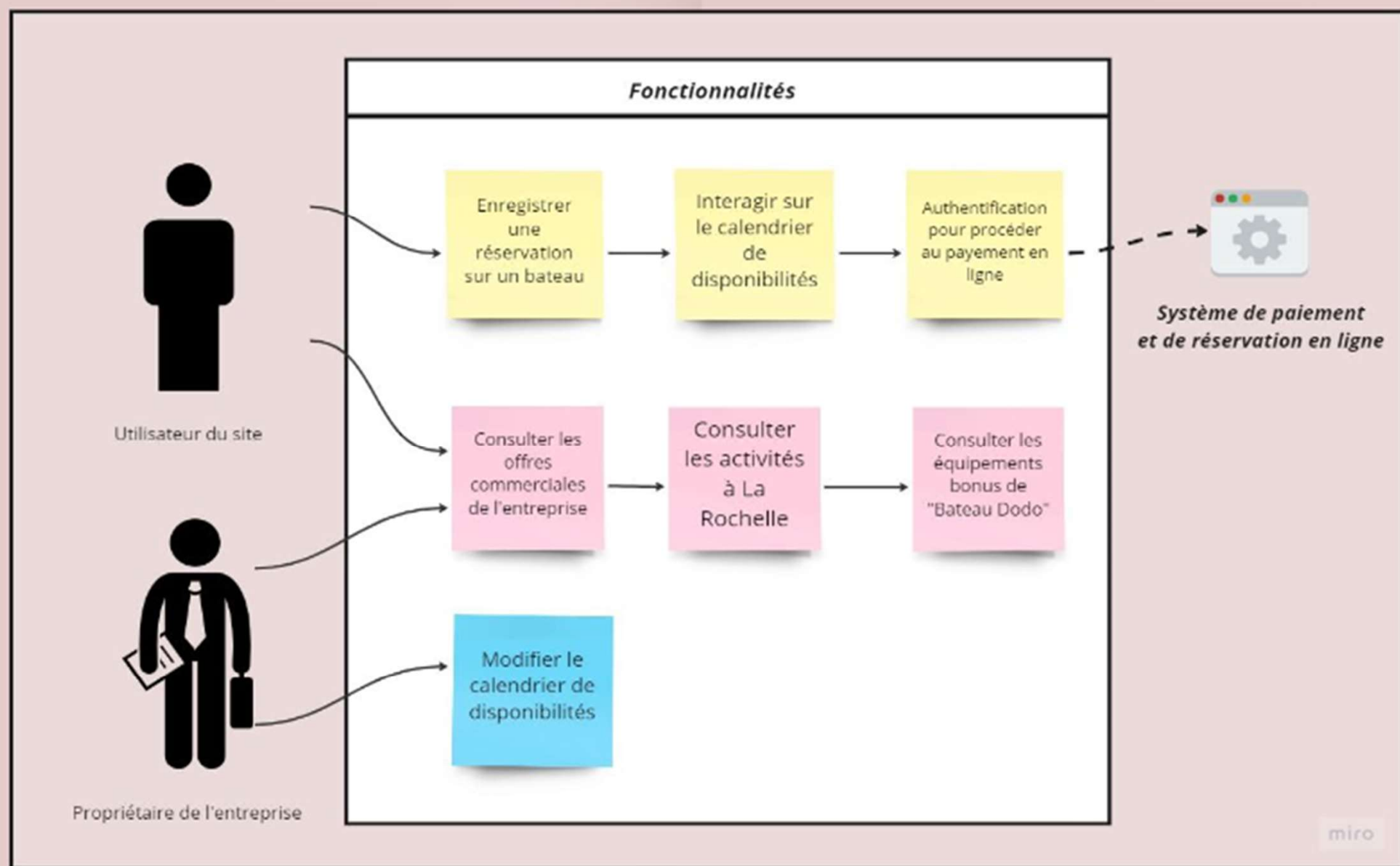


Save my card for future purchases

PAY NOW



## 07 Notion de cas d'utilisations





**BATEAU DODO**