

## Enquête - sociologie des usages

### Entretien semi-directif

**Intitulé du projet : HomelySun**

#### 1. Descriptif de l'entretien

Prénom, nom de l'interviewé (l'anonymat peut être préservé)	Céline L. ( souhaite garder l'anonymat)
Lieu	Lyon, Hôtel de ville
Date	14/11/2017
But de l'entretien (usager/persona visé : âge, expérience, activités, hypothèse...)	Réceptionniste d'hôtel , en contact direct avec les clients , leurs suggestion et leurs besoins.
Durée de l'entretien	15 minutes
Commentaires sur les conditions de l'interview si cela joue (météo, par ex.)	Calme , à la réception de l'hôtel.

#### 2. Grille d'analyse thématique (à faire en séance 2)

A partir des notes et enregistrements, repérez, les éléments importants et reportez-les dans un tableau comme celui-ci :

Thèmes	Opinions, mots-clés, concept, citations, propositions...
Insertion dans le quotidien : insertion physique / utilisabilité	Utilité moyenne(peut représenter un bonus de plus )
Insertion dans le quotidien : Concurrence avec d'autres objets	De concurrence avec un volet ordinaire qui n'a pas ce surplus d'ajustement de lumière selon l'humeur ; c'est faisable !
Insertion dans le quotidien : coût, accès (achat, location, prêt...)	Un budget d'hôtel peut couvrir les coûts d'installation du produit pour la première fois .
Insertion dans le quotidien : articulation sphères privée/pro/publique	Puisque la facture des clients ne sera pas largement affectée , ils seront OK pour un produit assez convivial et original.
Appropriation : compréhension du	Une simple télécommande fera le boulot pour une ergonomie garantie.

fonctionnement, maniement, navigation, facilité d'utilisation...	
Projections négatives	Le dérangement des clients lors de l'installation.
Projections positives	Attraction de nouveaux clients grâce au nouveau service détendant et convivial.
Perception de l'identité de l'utilisateur	Modernité où la clientèle peut changer de routine d'une soirée chez soi.
Perception de l'application : banalité ou idéalisation	Pas d'utilité sérieuse , mais la clientèle pourrait s'offrir un moment de détente agréable.
Perception de l'application : évolution ou révolution	Produit qui peut alterner entre usage d'un volet ordinaire , ou bien des fonctionnalités innovantes dans notre produit.
Compatible avec les valeurs du développement durable	Ecologie et autonomie sont au profond du développement durable
Point abordé en arrière-pensée	La clientèle ? serait-elle indifférente ? Espérons un 'Non'

**Eléments-clés de l'interview:**

L'interlocutrice s'est mise dans la position de la clientèle pour pouvoir répondre d'une manière pertinente au questionnaire. En gros , elle a pris en compte le coté de la tranquillité et le bien-être de sa clientèle qui est, bien évidemment, la valeur principale pour un service d'hôtellerie