

Document de recherche de personas SportCo

Introduction

Ce document détaille notre recherche approfondie de personas pour la plateforme de gestion de devis et factures conçue pour les équipementiers sportifs. Notre but est de créer une expérience utilisateur qui répond spécifiquement aux besoins, objectifs, et préférences de chaque segment d'utilisateurs identifié.

Méthodologie

Nous avons employé une approche mixte comprenant des entretiens qualitatifs, des enquêtes quantitatives pour distinguer les différents segments d'utilisateurs et comprendre leurs besoins uniques.

Segments d'Utilisateurs et Personas

Gérants d'Équipementiers Sportifs

- **Persona : Julien Leroux**

Citation : "Optimiser la gestion pour se concentrer sur la passion du sport."

Caractéristiques :

- Âge: 42 ans
- Localisation: Marseille, France
- Éducation: Master en gestion d'entreprise
- Rôle: Propriétaire/gérant

Tech :

- Utilise quotidiennement des solutions de gestion en ligne
- Préfère des plateformes intuitives et mobiles

Besoins :

- Simplification du processus de devis et facturation
- Suivi précis des paiements et gestion financière

Objectifs :

- Améliorer l'efficacité opérationnelle
- Augmenter la satisfaction client

Préférences :

- Interface utilisateur claire et intuitive
- Fonctionnalités d'automatisation pour l'envoi de devis et factures

Conclusion pour les Gérants d'équipementiers Sportifs

Cette catégorie d'utilisateurs recherche des solutions pour optimiser la gestion de leur entreprise, leur permettant ainsi de se concentrer sur leur cœur de métier : le sport. La plateforme doit offrir une expérience simplifiée et automatisée, avec une interface utilisateur claire et intuitive, répondant à leurs besoins de gestion quotidienne.

Comptables / Gestionnaires Financiers

- **Persona : Amélie Fontaine**

Citation : "Une bonne gestion financière est le pilier d'une entreprise prospère."

Caractéristiques :

- Âge: 37 ans
- Localisation: Lyon, France
- Éducation: Licence en comptabilité
- Rôle: Comptable

Tech :

- Expérimentée avec divers logiciels de comptabilité
- Recherche des fonctionnalités de datavisualisation

Besoins :

- Accès facile aux données financières
- Outils de génération de rapports financiers

Objectifs :

- Garantir l'exactitude des données financières
- Optimiser la gestion des flux de trésorerie

Préférences :

- Rapports financiers détaillés et personnalisables
- Suivi en temps réel des statuts de paiement

Conclusion pour les comptables / gestionnaires financiers

Les professionnels de la finance au sein des équipementiers sportifs recherchent des fonctionnalités avancées pour la gestion financière, notamment l'accès et l'analyse aisés des données financières. La plateforme doit intégrer des outils de reporting financier personnalisables et offrir une visibilité en temps réel sur les opérations financières.

Vendeurs / Responsables Commerciaux

- **Persona : Maxime Dupont**

Citation : "Vendre plus, mais vendre mieux grâce à une gestion efficace."

Caractéristiques :

- Âge: 30 ans
- Localisation: Nantes, France
- Éducation: Bachelor en marketing
- Rôle: Responsable commercial

Tech :

- A l'aise avec les CRM et les outils de vente
- Utilisateur fréquent de solutions mobiles pour le travail

Besoins :

- Gestion efficace des prospects et des offres commerciales
- Création rapide de devis personnalisés

Objectifs :

- Augmenter le taux de conversion des offres
- Améliorer le suivi client

Préférences :

- Intégration avec des outils de CRM
- Templates de devis personnalisables et professionnels

Conclusion pour les vendeurs / responsables commerciaux

Ce segment d'utilisateurs met l'accent sur l'efficacité des ventes et la personnalisation du processus commercial. La plateforme devrait permettre une gestion fluide des prospects et offrir des fonctionnalités de personnalisation des devis, tout en s'intégrant parfaitement avec les outils de CRM existants pour un suivi client optimisé.

Architecture de l'information

Pour structurer l'Architecture de l'Information de la plateforme selon les exigences fournies, nous pouvons la diviser en deux principales sections : Administration et Plateforme. Chacune de ces sections aura ses propres sous-sections et fonctionnalités pour répondre aux besoins des différents utilisateurs, notamment ceux de Maxime Dupont, un responsable commercial souhaitant améliorer l'efficacité des ventes et le suivi client grâce à une gestion plus efficace et à des outils personnalisés.

Administration

- **Entreprises** : Gérer les informations et les paramètres liés aux entreprises utilisatrices de la plateforme.
- **Pages** : Création et gestion des pages de contenu ou de promotion spécifiques à chaque entreprise.

- **Types de mails** : Définir différents modèles de mails pour diverses communications (promotions, notifications, rappels, etc.).
- **Mails par défauts** : Configurer des mails types qui seront utilisés comme modèle de base pour les communications standard.

Plateforme

- **Dashboard** : Vue générale offrant un accès rapide aux indicateurs clés de performance, aux alertes et aux actions prioritaires.
- **Utilisateurs** : Gestion des comptes des utilisateurs, avec possibilité de définir des rôles et des permissions spécifiques.
- **Clients** : Base de données des clients, permettant un suivi détaillé de chaque client et de ses interactions avec l'entreprise.
- **Produits** : Catalogue des produits ou services proposés par l'entreprise, avec gestion des stocks et des variations de produits.
- **Catégories Produits** : Organisation des produits en différentes catégories pour une navigation et une recherche facilitées.
- **Factures et Status de Facture** : Gestion complète des factures, incluant leur création, suivi, et mise à jour de leur statut.
- **Devis et Status de Devis** : Outil pour la création rapide de devis personnalisés et suivi de leur conversion en ventes.
- **Paielements** : Suivi et gestion des paiements, intégration avec diverses méthodes de paiement.
- **Rapports Financiers** : Génération de rapports détaillés sur la performance financière de l'entreprise.
- **Mails personnalisés** : Création de mails marketing ou de communication personnalisés, basés sur les interactions et le profil du client.

Schéma de la structure de menu

