

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**

Caractéristiques :

- Âge: 42 ans
- Localisation: Châtillon, 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**

Caractéristiques :

- Âge: 37 ans
- Localisation: Asnières-sur-Seine, 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****Caractéristiques :**

- Âge: 30 ans
- Localisation: Gennevilliers, 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** : La gestion des informations et des paramètres des entreprises utilisatrices est essentielle pour tous les personas, permettant une personnalisation de l'expérience utilisateur au niveau de l'entreprise. Cela répond directement aux besoins de gestion quotidienne des gérants d'équipementiers sportifs, comme Julien Leroux, qui nécessitent une plateforme adaptée à leur structure spécifique.
- **Pages** : La création et la gestion de pages de contenu ou de promotion spécifiques à chaque entreprise offrent une flexibilité nécessaire pour les responsables commerciaux, tels que Maxime Dupont, qui cherchent à personnaliser leur approche de vente et de marketing.

- **Types de mails et Mails par défauts** : La possibilité de définir et de configurer différents modèles de mails pour diverses communications est cruciale pour automatiser et personnaliser la communication avec les clients, répondant ainsi aux préférences de tous les segments d'utilisateurs en matière d'efficacité et de personnalisation de la communication.

Plateforme

- **Dashboard** : L'accès rapide aux indicateurs clés de performance, aux alertes et aux actions prioritaires est particulièrement pertinent pour les gestionnaires financiers, comme Amélie Fontaine, qui nécessitent une vue d'ensemble précise pour optimiser la gestion des flux de trésorerie.
- **Utilisateurs** : La gestion des comptes des utilisateurs avec des rôles et des permissions spécifiques permet une personnalisation de l'accès et des fonctionnalités selon le rôle de l'utilisateur dans l'entreprise, ce qui est fondamental pour tous les personas analysés.
- **Clients, Produits, et Catégories Produits** : Ces sections permettent une gestion efficace et une organisation claire de l'information, cruciale pour les gérants et les responsables commerciaux qui cherchent à améliorer l'efficacité opérationnelle et la satisfaction client.
- **Factures, Status de Facture, Devis, et Status de Devis** : La gestion complète des factures et des devis, incluant leur création, suivi, et mise à jour de leur statut, répond directement aux besoins des gérants d'équipementiers sportifs pour la simplification du processus de devis et de facturation.
- **Paielements** : Le suivi et la gestion des paiements, avec intégration de diverses méthodes de paiement, sont essentiels pour les gestionnaires financiers qui cherchent un suivi précis des paiements et une gestion financière optimisée.
- **Rapports Financiers** : La génération de rapports détaillés sur la performance financière de l'entreprise est directement influencée par les besoins des comptables/gestionnaires financiers pour l'accès facile aux données financières et les outils de génération de rapports financiers.
- **Mails personnalisés** : La création de mails marketing ou de communication personnalisés, basés sur les interactions et le profil du client, répond aux

préférences de personnalisation et d'automatisation de la communication pour tous les segments d'utilisateurs.

Schéma de la structure de menu

