

Nom de l'entreprise :

Nom du projet :

Personne à contacter dans l'entreprise :

Adresse:

Tel:

Email:

- A. Présentation de l'entreprise :
- A. 1. Les objectifs du site
- A. 2. Les cibles
- A. 3. Les objectifs quantitatifs
- A. 4. Périmètre du projet
- B. Graphisme et ergonomie
- B. 1. La charte graphique
- B. 2. Wireframe et Maquettage
- C. Spécificités et livrables
- C. 1. Le contenu de votre site
- C. 2. Contraintes techniques
- C. 3. Les livrables
- C. 4. Le Planning

A. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE:

Présentation de l'entreprise :
La date de création
L'activité principale
Les services ou produits vendus
Les principaux axes de développement
Les principaux concurrents
Analyse de l'existant :
Le langage de programmation utilisée actuellement
La version du langage
• L'hébergement utilisé
 Les statistiques actuelles (trafic mensuel, taux de rebond, taux de conversion)
Le nombre de pages
• Le type de site (entreprise, e-commerce, plateforme, etc)
Les moyens de paiement utilisé
Les plugins utilisés
Les documents concernant la charte graphique existante
• Le nombre de personnes engagées sur ce projet ?

A. 1. LES OBJECTIFS DU SITE:

Détaillez, le ou les objectifs attendus avec ce projet de site internet. Vous pouvez découper vos objectifs en 2 parties : quantitatifs et qualitatifs.

Exemple : Améliorer le taux de conversion actuel, présenter notre entreprise, améliorer la visibilité du site existant, etc création d'un site basic, vitrine e commerce
A. 2. LES CIBLES:
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet.
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet.
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple : Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple: Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple: Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple: Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple: Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple: Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple : Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple : Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple : Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple: Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple : Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple : Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc
Décrivez le profil des clients de votre entreprise et celui des visiteurs de votre site internet. Exemple : Nous visons un public professionnel, pour développer notre activité en bureautique. Le profil type de nos prospects est : homme, 39 ans, chef de service marketing etc

A. 3. LES OBJECTIFS QUANTITATIFS:

• Quel volume de trafic visez-vous sur votre site ?
• Quel volume de contact visez-vous sur votre site ?
Combien de pages et combien de services votre site va contenir ?
A A DEDUKETDE DU DOG IET
A. 4. PERIMETRE DU PROJET :
Votre site doit-il être multilingue ?
Votre Site Internet aura-t-il une boutique ?
• Quelles sont les solutions de paiement à intégrer ?
Le site doit-il avoir une version mobile ?
• Quelles sont les spécificités que le prestataire doit connaître (utilisation de la géolocalisation, création de compte, création d'un multi-site etc.) ?
R CRAPHISME ET ERCONOMIE :

B. 1. LA CHARTE GRAPHIQUE:

Ajoutez avec votre cahier des charges tous les documents concernant l'identité visuelle de votre entreprise (les codes couleurs, le logo et ces variations, les règles de conception etc.).

• Précisez vos exigences concernant les couleurs et les effets de votre site	?
• Quelles sont les polices à utiliser ?	
• Quels sont les éléments à conserver ?	
Ajoutez également à votre cahier des charges des exemples de sites avec u commentaire, les choses que vous aimez bien sur ces sites (éléments, animation, couleurs, architecture d'informations, fonctionnalités etc.)	
animation, couleurs, architecture dimormations, fonctionnalities etc.)	• • •

B. 2. WIREFRAME ET MAQUETTAGE:

Ajoutez à votre cahier des charges toutes les maquettes et prototypes de vos idées concernant le résultat que vous aimeriez obtenir avec ce site Internet.

Les maquettes contiennent :

- L'arborescence du site (les rubriques, sous rubriques, type d'URL's etc...)
- L'architecture des informations concernant l'ensemble de ces pages

C. SPECIFICITES ET LIVRABLES :
C. 1. LE CONTENU DE VOTRE SITE :
Lister les contenus que le prestataire doit reprendre
Lister les contenus que le prestataire doit créer
• Le prestataire doit-il prévoir l'achat de photo ou la création de texte ?
Le prestataire doit-il prevoir l'achat de prioto ou la creation de texte :
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
• Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)
Lister également le format des contenus proposés (Texte, Photo, Vidéo)

- Assurer la maintenance
- Proposer des astreintes pour le dépannage

Formation à l'utilisation du back office
• Intégrer des services tiers (CRM, Marketing automation, etc.)
• Quel sera les solutions utilisées avec votre Site Internet templates, etc)
C. 3. LES LIVRABLES :
Ecrivez les informations que vous souhaitez voir apparaitre dans le devis de vos prestataires.
Présentation de la société
Découpage des taches pour un tarif homme / jour
Calendrier de réalisation
Ecrivez ici, l'ensemble des prestations attendues dans le devis de votre prestataire.
Vous pouvez reprendre les grandes étapes de ce cahier des charges, exemple :
Refondre le site existant pour l'intégrer dans un nouveau site
Accélérer le site au maximum
Améliorer le référencement du site

• Ajouter les pages (A / B / C)

Ajouter les fonctionnalités (E / F / G)
Assurer l'hébergement du site
Former nos équipes à l'utilisation
C. 4. LE PLANNING :
Ajoutez un agenda des dates souhaitées pour la validation des différentes étapes :
Date de la création et validation des maquettes
Date de la création et validation des contenus
Date de la création et validation du site
Dates des tests
Date de mise en ligne