

Refonte du site web de l'association : CLUB DE BILLARD DU VAL D'AMBOISE

Vincent DRAGHI

SOMMAIRE

- I. Enjeux et objectifs
- II. Méthodologie de gestion de projet
- III. Analyses concurrentielle et stratégique
- IV. Préconisations fonctionnelles et techniques
- V. Rétroplanning
- VI. Budget
- VII. Présentation du site
- VIII. Bilan du projet



I. Enjeux et objectifs

Contexte



Le Billard Club du Val d'Amboise

L'association

- Association loi 1901, créée en **1955**.
- But : découvrir et s'entraîner au **billard français**.
- Localisation : **Lussault-sur-Loire** (37400) (Indre-et-Loire, région Centre-Val de Loire).
- 40 adhérents, tous **des locaux et des habitués**.



Pourquoi cette association ?

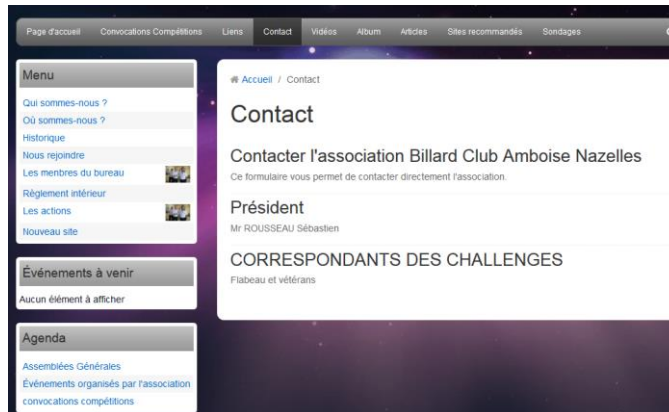
- Club de **mon père**, passionné par le billard
- **Aider** une association locale





Ancien site du club

- **Absence** de page "Infos pratiques"
- **Menu horizontal et vertical**
- **Manque de lisibilité des infos importantes**
- **Infos anciennes**
- **Charte graphique** peu moderne, peu attractive
- Mauvaise répartition des contenus sur une même page



Accueil / Où sommes-nous ?

Où sommes-nous ?

Adresse

L'association Billard Club Amboise Nazelles est située à l'adresse suivante :

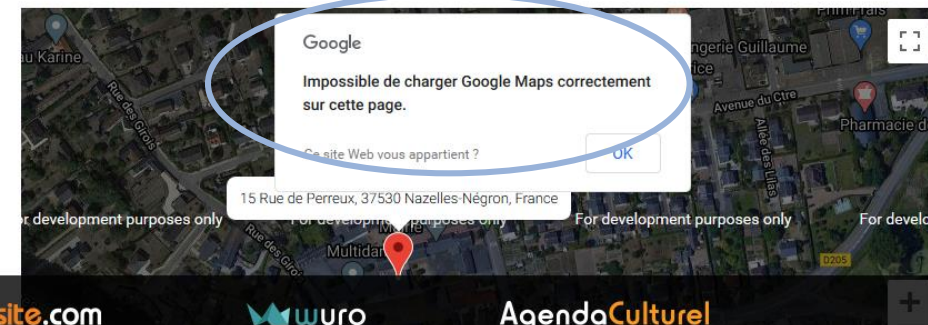
Billard Club Amboise Nazelles

15 rue de Perreux

Nazelles-Négron

tel: 02/74/57/11/21

Plan d'accès



I. ENJEUX ET OBJECTIFS

Refonte du site web de l'association



Un site actualisé

Mises à jour (localisation, membres, horaires)
Site actuel inactif depuis 2015



Un site à enrichir

Le client gèrera le contenu des pages



Un site visible

Donner de la visibilité à l'association et à leurs activités



Un site ouvert

Réseaux sociaux : Page Facebook active



Un site fonctionnel

Ergonomie, à destination du grand public



Un site moderne

Nouveau logo
Site responsive



Viabilité du projet, selon les indicateurs SMART



S



Spécifique

M



Mesurable

A



Accessible

R



Réaliste

T



Temps

Vise la refonte d'un site web pour une association de club de billard

Usage des métriques de temps/coûts.
Mesure des performances du site via les analytics.

Connaissances techniques et en marketing pour réaliser un site web en CMS.
Le site sera gérable pour un client néophyte

Nécessite une courte période (<1 mois) et peu de budget pour réaliser ce projet

20 jours, variables selon les disponibilités du client pour les réunions

Viabilité du projet, selon l'analyse stratégique



Forces

- Créatif, moderne
- Expérience création site web
- Connaissances sur le billard

Faiblesses

- Différences inter-générationnelles

Matrice SWOT

Opportunités

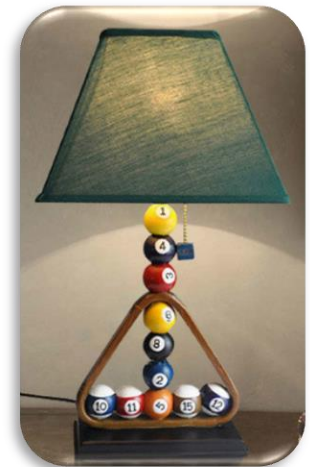
- Vitrine pour d'autres associations ou pour des particuliers

Menaces

- Chronophage
- Concurrence

- Opportunité

- Exprimer ma **créativité** et mon **expertise**
- Me rendre **visible**



DISCUSSIONS AVEC LE CLIENT



M. Sébastien Rousseau,
président du B.C.V.A



06/01/2020

- Ecouter les attentes du client
- Exprimer mes idées
- Envoi du questionnaire

**Identifier les besoins
explicites et implicites
du client**



09/01/2020

- Réception du questionnaire et des éléments graphiques à intégrer

**Première version du
livrable**



04/02/2020

- Modification du site selon les commentaires du client

**Incrémentation
du livrable**



28/02/2020

- Prise en compte des dernières modifications suite aux tests d'acceptation et livraison finale

**Recette et livraison du
site**

II. METHODOLOGIE DE GESTION DE PROJET

- Gestion de projet

- **Cascade** pour le déroulement en phases
- **Agile** pour le planning (kanban) et les feedbacks sur les livrables avec le client



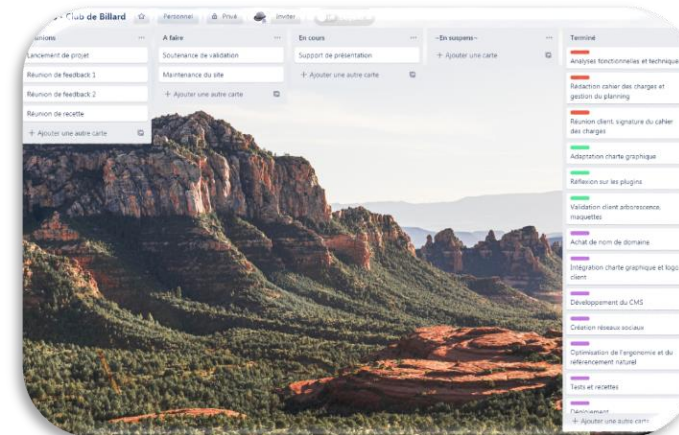
- Moyens de communication

- **Mail** pour les premiers contacts, puis par **SMS**
- **Téléphone** pour discuter des retours d'expériences et des modifications à réaliser



- Gestion du planning

- **Trello** pour le Kanban et la To-Do list
- Plugin **Elegantt** pour le Gantt
- **Excel** pour le rétroplanning



II. METHODOLOGIE DE GESTION DE PROJET

- Gestion du budget

Excel, avec la note de cadrage



- Gestion du risque / qualité / sécurité

- **Analyse concurrentielle** pour comprendre le marché visé
- **Swot** et suivi des performances (**KPI**)
- **Contrôle qualité** Web avec les bonnes pratiques **Opquast**
- **Tests** techniques et fonctionnels du site
- Contrôle de la performance et de la sécurité avec des **plugins Wordpress**



III. ANALYSES CONCURRENTIELLE ET STRATEGIQUE

Benchmark

Analyse de **3 sites** de club de billard en **France**






Conclusion :

- Site **responsive et ergonomique**
- Charte graphique **moderne**
- Lien vers les **réseaux sociaux**
- Mettre en évidence les **infos pratiques**
- **Référencement** naturel basique suffisant

III. ANALYSES CONCURRENTIELLE ET STRATEGIQUE



Personas

Persona	Profil	Ce qu' elle/il souhaite	Ses médias	Comment le site peut l' aider
RENÉ 	<ul style="list-style-type: none">- Retraité depuis 5 ans, âgé de 65 ans- Habite Amboise- Très actif et sociable	<ul style="list-style-type: none">- Découvrir un sport convivial, adapté à son âge- Cherche un club à taille humaine, près de chez lui	<ul style="list-style-type: none">- Presse locale- A un ordinateur	<ul style="list-style-type: none">- Présentation du club (photos, membres, etc.)- Localisation bien indiquée
MARC 	<ul style="list-style-type: none">- Guide touristique de 35 ans- Passionné de billard depuis son enfance- A une fille de 6 ans	<ul style="list-style-type: none">- Rencontrer des passionnés- Participer à des compétitions.- Club dont les horaires sont compatibles avec son travail- Club ouvert aux enfants, souhaite transmettre sa passion à sa fille	<ul style="list-style-type: none">- Réseaux sociaux- Smartphone- Ordinateur	<ul style="list-style-type: none">- Calendrier des compétitions- Infos pratiques (horaires)
LOUISE 	<ul style="list-style-type: none">- Auxiliaire de vie, 48 ans- Travaille aux côté d'enfants autistes- Organisée, patiente, très impliquée dans son travail	<ul style="list-style-type: none">- Trouver des associations accueillant, ponctuellement ou durablement, des enfants autistes pour leur faire découvrir une activité- Organiser des évènements culturels et sportifs pour des enfants autistes	<ul style="list-style-type: none">- Réseaux sociaux- Smartphone- Presse locale et nationale- Ordinateur	<ul style="list-style-type: none">- Calendrier des évènements- Page contact

IV. PRECONISATIONS FONCTIONNELLES ET TECHNIQUES

- Wordpress

- CMS utilisé par plus de 30 % des pages internet
- Haute **performance**
- Haute **sécurité**
- **Accessible** à tous, facile d'utilisation



- Plugins

- **Elementor**
- **Yoast SEO**
- **Contact**
- **Wordpress security**



Stratégie marketing



- **SEO/ SEA :** optimiser le **référencement** naturel du site, puis éventuellement lancer des **campagnes payantes** (Google/ Facebook Ads). Suivre l'évolution des indicateurs via Pixel/ Facebook, Google Analytics.
- **Partenariats :** échanges de **backlinks** en écrivant sur des blogs invités, puis sur des sites avec un haut score (Domain Authority) pour améliorer le ranking.
- **Mailing :** segmenter les campagnes mailing avec des **auto-répondeurs** et selon les stades (lead nurturing)



- **Réseaux sociaux :** création d'autres comptes tels que **Twitter, Pinterest, Instagram**. Continuer de **gérer la page Facebook** du club et **répondre aux avis** sur la nouvelle page **Google Business**.
- **Marketing de contenu :** création d'un **blog**, pour obtenir des backlinks de qualité. **Renforcer la publication hebdomadaire** des posts sur Facebook. Planification de la publication avec un template de calendrier éditorial.



Billard Club Val d'Amboise

restaurant aquarium de touraine
37400 Lussault-Sur-Loire

i Your edits won't appear on Google until you verify your business. [Learn more](#)

[Verify now](#)

- Home
- Posts
- Info**
- Insights
- Reviews
- Messaging
- Photos
- Bookings
- Products
- Website
- Users

- Create an ad
- Get custom Gmail
- Add new location

Billard Club Val d'Amboise

Association or organization

restaurant aquarium de touraine 37400 Lussault-Sur-Loire

Service areas
37400 Lussault-sur-Loire, France
37400 Amboise, France
37530 Nazelles-Négron, France

Sunday	4:30 pm–6:30 pm
Monday	4:30 pm–6:30 pm
Tuesday	4:30 pm–6:30 am
Wednesday	4:30 pm–6:30 am
Thursday	4:30 pm–6:30 am
Friday	4:30 pm–6:30 am
Saturday	4:30 pm–6:30 am

Advertise easily in minutes

Aquarium in Lussault-Sur-Loire

Ad · <http://www.billard-club-amboise-nazelles.fr/>

Billard Club Val d'Amboise - Sharks & Reptiles In YourTown

Show up whenever customers are looking for you online - on their computers or mobile devices. Set up in minutes, and only pay when your ad is clicked. [Learn more](#)

[Start now](#)

Close or remove this listing

Advanced information

Calendrier éditorial

[illegible]

Suivi des KPI

[illegible]

Rétroplanning

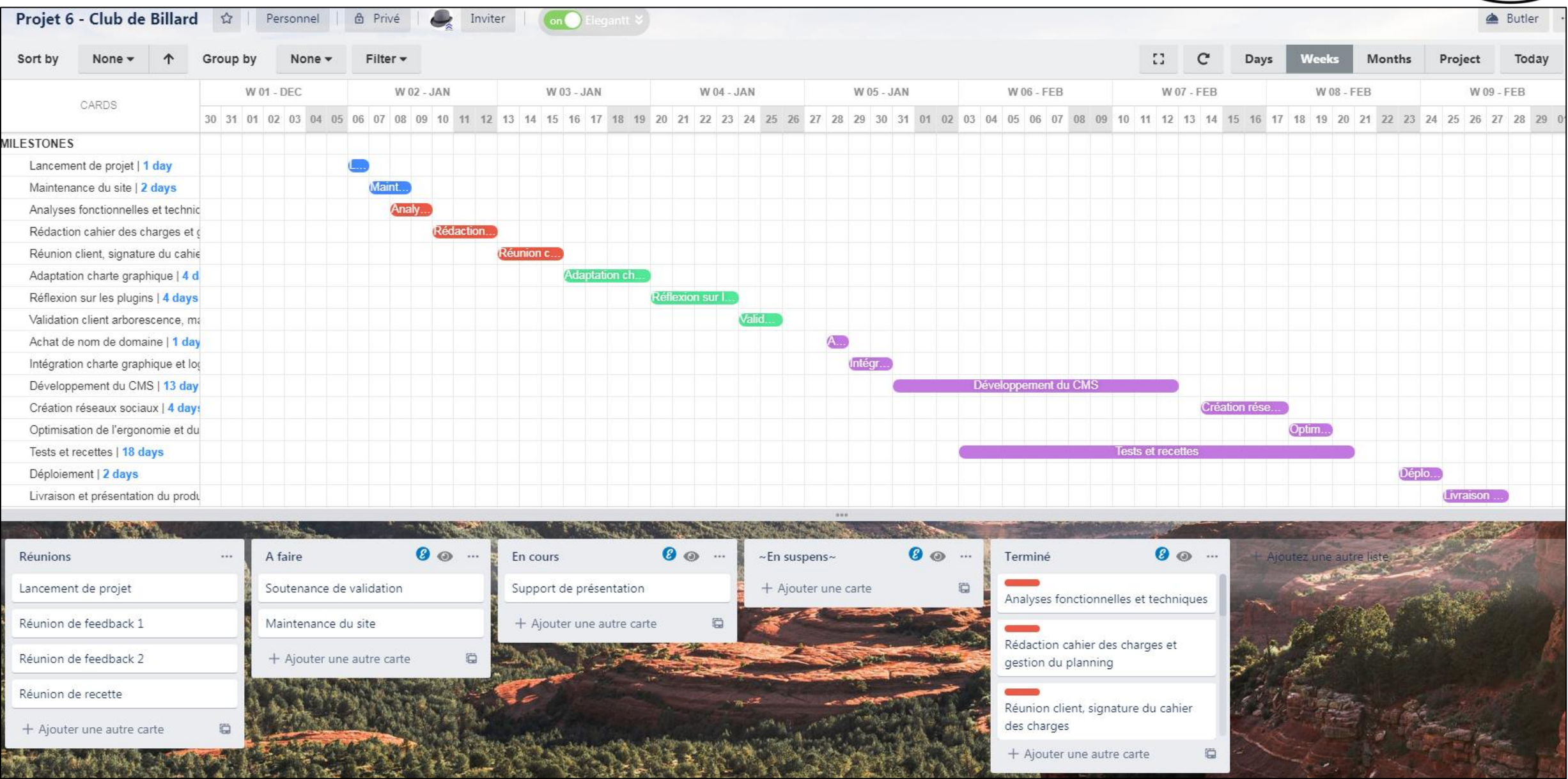
6-Jan-20

Display Week:

1

[illegible]

GANTT



VI. BUDGET



	Jour nécessaire	Coût € / jour
		200
Initialisation		
Recueil et expression des besoins	0,5	100
Rédaction Note de cadrage	1	200
Rédaction proposition commerciale (devis inclus)	0,5	100
Réunion client, signature devis	0,25	50
<i>Total :</i>	2,25	450
Lancement		
Analyses fonctionnelles et techniques	2	400
Rédaction cahier des charges et gestion du planning	2	400
Réunion client, signature du cahier des charges	0,25	50
<i>Total :</i>	4,75	850
Conception		
Adaptation charte graphique	0,5	100
Réflexion sur les plugins du CMS et Wireframe	2	400
Validation client arborescence, maquettes	0,25	50
<i>Total :</i>	2,75	550
Production		
Achat de nom de domaine et hébergement	0,5	100
Intégration charte graphique et logo client	0,5	100
Développement CMS	4	800
Création réseaux sociaux	0,5	100
Optimisation de l'ergonomie et du référencement naturel	0,5	100
Tests et recettes	1	200
Déploiement	0,5	100
Livraison et présentation du produit final	0,5	100
<i>Total :</i>	8	1600
Exploitation		
Mise à jour du site (pendant 4 mois)	1	200
Total :	18,75	3650
	<i>Jours</i>	€

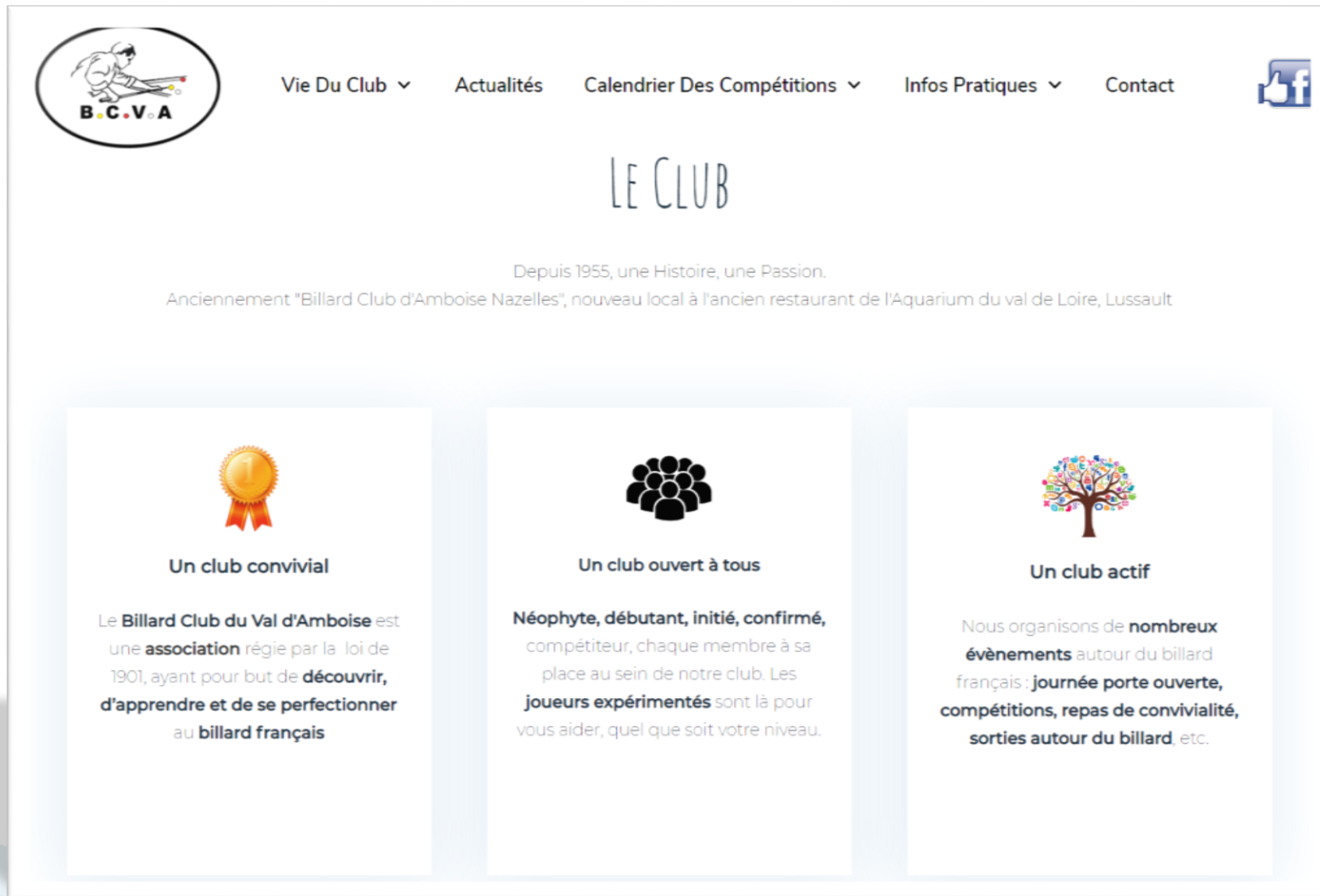


+ Hébergement : **65,88 €/an**

+ nom de domaine : **17 €/an**

3 732,88 €

VII. Présentation du site



VIII. BILAN DU PROJET

- Adopter une **posture professionnelle**
- Importance de **s'organiser** et de gérer le **planning**
- Comprendre les **difficultés** et les **imprévus** qui peuvent apparaître
- Nécessité de **communiquer**, de synthétiser et de clarifier le **besoin du client**
- Une **expérience enrichissante** et un **client satisfait**



**MERCI DE
VOTRE
ATTENTION**

