**Cahier de charge**

1. Votre Activité :
   * Produits/Services : Plateforme de freelance en ligne, reliant les prestataires de services indépendants aux clients qui ont besoin de divers services.
   * Positionnement : Fournir un marché en ligne pour des services variés, allant de la conception graphique à la rédaction de contenu en passant par la programmation.
2. Votre Entreprise :
   * Nombre de Salariés : 200 employés.
   * Date de Création : Fondée en 2010.
   * Chiffre d'Affaires : 100 million d'euros.
   * Zone Géographique : Siège social à New York, opérations internationales.
3. Vos Concurrents :
   * Concurrents Directs : Upwork, Freelancer.
   * Concurrents Indirects : LinkedIn ProFinder, 99designs.

Objectifs du Site Web :

1. Rôle du Site Web dans votre Stratégie d'Entreprise :
   * Offrir une plateforme conviviale pour les prestataires de services et les clients.
   * Faciliter la recherche de services, la négociation, la commande, et le paiement en ligne.
2. Objectifs de Contacts (Prospects ou Clients) via votre Site :
   * Augmenter le nombre d'inscriptions de freelances.
   * Faciliter les transactions entre clients et prestataires de services.
   * Fournir un support client efficace.

Vos Cibles :

1. . Cibles : a. Entreprises à la recherche de services professionnels. b. Freelancers cherchant des opportunités de travail.
2. Centres d'Intérêt :
   * Clients : Qualité du service, délais, coût.
   * Freelancers : Nombre d'opportunités, taux de commission, facilité d'utilisation.
3. Douleurs des Cibles :
   * Clients : Difficulté à trouver des prestataires de confiance.
   * Freelancers : Concurrence féroce, difficulté à se faire remarquer.
4. Pour l'E-commerce, Panier Moyen Attendu : Environ 100 euros.