Cahier des Charges pour le site Web de

Marinade & Limonade

**Sommaire :**

1. **Introduction**
   1. **Présentation détaillée des intervenants**
2. **Contexte**
   1. **Objectifs**
   2. **Cible**
   3. **Concurrence**
   4. **Analyse marketing**
3. **Définitions des besoins**
   1. **Etude de l’existant**
   2. **Enoncé du besoin**
   3. **Les fonctions du produits**
4. **Les contraintes**
   1. **Contraintes techniques**
   2. **Contraintes légales et règlementaires**
   3. **Contraintes budgétaires**
   4. **Contraintes de délais**
5. **Devis**
6. **Documents Annexes**

Introduction

Nicolas C. et Mikael H. sont les deux propriétaires du restaurant Marinade & Limonade. Nicolas a plus de dix ans d’expérience dans le domaine culinaire derrière lui tandis que Mikael est plus expérimenté dans le domaine de l’entreprenariat et du management ainsi qu’une expertise avérée en gestion. C’est un duo complémentaire indissociable afin d’assurer le bon fonctionnement du restaurant. La conjointe de Nicolas, Zelda B. s’occupe bénévolement de la partie community management en postant régulièrement sur différents réseaux sociaux.

Fort de leurs expériences respectives, nos eux collaborateurs ont réussi à ouvrir ce restaurant proposants des PokéBowls délicieux et travaillés offrant à leurs clients une fusion de saveurs authentiques et un service de qualité. Ce cahier des charges définit les exigences et les objectifs fondamentaux pour la conception, le fonctionnement et la réussite du restaurant via le développement d’un site Web qui reflète l’essence et les valeurs de cet établissement, tout en offrant un site convivial et engageant pour de futurs potentiels clients.

Ma vision pour ce projet est de créer un site Web qui capture l’essence de leur cuisine, met en valeur la créativité de leur plat et facilite la réservation en ligne via un système de Click and Collect. Une page contenant les différentes recettes pouvant être refaire chez soi est envisagée également.

Présentation détaillée des intervenants

**Nicolas C. :**

Nicolas possède une expérience de dix ans en cuisine, ayant travaillé dans divers établissements gastronomiques et dans divers pays où ses compétences culinaires ont été perfectionnée. Sa passion pour la cuisine lui a permis d’explorer une multitude de culture et de saveurs afin de lui conféré une expertise dans le domaine permettant de nous proposer aujourd’hui une expérience culinaire savoureuse et inoubliable.

En tant que copropriétaire et cuisinier, Nicolas est chargé de concevoir les menus et de s’occuper de toutes la partie cuisine et mise en place.

Nicolas aspire à ce que le site web reflète toute la créativité de sa cuisine en mettant en avant ces différents plats et en partageant des informations sur les ingrédients utilisés.

**Mikael H. :**

Mikael apporte une vaste expérience en gestion et en développement commercial. Il possède une très forte expérience dans le domaine de la gestion et du management ce qui fait de Mikael un atout majeur pour les parties administratives et de comptabilités. En tant que copropriétaire, Mikael est chargé de la gestion opérationnelle du restaurant. Cela inclue la supervision des finances, les rendez-vous téléphoniques avec les différents acteurs de l’administration française ainsi que le maintien de normes en matière de service à la clientèle.

Ensemble, Nicolas et Mikael forment une équipe complémentaire, alliant leurs forces dans leurs domaines respectifs.

Contexte

1. **Objectifs**

Le site web du restaurant Marinade et Limonade est conçus avec des objectifs simple, clair et précis, visant à répondre aux besoins de nos clients tout en renforçant la réputation et la présence de cet établissement. Voici la liste des différents objectifs :

* **Mise en place d’un système de Click and Collect** : Afin de facilité les réservations en ligne, nous voulons offrir aux clients la possibilité de réserver leurs pokébowls en ligne via un système intuitif.
* **Mise en place d’une page de présentation de la carte** : Nous souhaitons mettre en valeur nos différents pokébowls, desserts et boissons dans une page attrayante afin que les potentiels clients puissent connaître nos différentes propositions avant même de franchir les portes du restaurant.
* **Mise en place d’une page de** **recette** : Nous souhaitons proposer une page dédiée à différentes recettes que les amateurs de cuisine pourront éventuellement refaire chez eux. Cette page vise à renforcer la transparence de nos recettes ainsi que le partage de notre savoir-faire. La carte sera amenée à changer régulièrement, le but de cette page est de proposé les anciennes recettes qui ne sont plus à la carte. Nous espérons avec cette page créer un lien avec notre communauté et susciter un intérêt continu pour notre cuisine.
* **Mise en place d’une page « Qui sommes-nous ? »** : Cette section permettra aux clients de mieux comprendre l’histoire derrière notre restaurant ainsi que nos valeurs envers la qualité de notre cuisine. Nous partagerons également des informations sur l’équipe du restaurant ce qui permettrait aux clients de s’attacher plus facilement au personnel et de renforcer le côté plus humains du restaurant.
* **Mise en place d’une page contact**: Cette page permettra tout simplement aux utilisateurs du site de prendre contact avec nous s’ils souhaitent diverses informations sur nos produits.

1. **Cibles**

Ce site a pour objectifs d’atteindre une cible plus large. En effet c’est très important pour le développement de notre restaurant, de faire connaître le restaurant à un public plus lointain. A l’instant présent notre principale cible de client est composée de riverains proches et nous aimerions élargir cette clientèle. Cette nouvelle potentielle clientèle pourrait se constituer de touristes et les habitants des zones voisines. Cela pourrait aussi donner envie à divers influenceurs de poster sur leurs réseaux leurs enthousiasmes vis-à-vis de notre restaurant pour attirer une clientèle encore plus large encore.

1. **Concurrence**

Dans ce secteur ultra concurrentiel qu’est la restauration rapide, nous sommes très confiants en ce qui concerne la qualité de notre cuisine par rapport au prix proposés par les autres établissements de pokébowl. Après une analyse approfondie de divers concurrents (en tant que client), nous avons pu constater la qualité supérieure de nos pokébowl. Dans notre établissement nous mettons un point d’honneur à travailler et bien assaisonner chaque ingrédient entrant dans la composition de nos plats là où chez nos concurrents la plupart des denrées utilisées sont simplement découpées et posées tel quel dans le bol. En mettant l’accent sur la qualité de nos produits nous sommes convaincus que nous resterons compétitifs et que nous dépasserons les attentes de nos clients en proposant régulièrement des nouveautés.

1. **Analyse Marketing**