Projet woulou

L'idée générale du site que nous envisageons est une plateforme de commerce électronique multifonctionnelle et conviviale qui offre une expérience d'achat en ligne exceptionnelle aux acheteurs tout en fournissant des outils puissants aux vendeurs. Voici une description de l'idée générale du site :

**Nom du Site : Babawoulou**

## Description Générale

Notre site de vente en ligne est une plateforme dynamique conçue pour répondre aux besoins variés des acheteurs et des vendeurs. Il offre une interface conviviale, des fonctionnalités avancées et une variété de produits de qualité, créant ainsi un environnement en ligne propice au commerce.

## Caractéristiques Clés

1. **Catalogue Varié** : Le site propose une vaste gamme de produits, des articles de mode aux produits alimentaires, en passant par les produits électroniques, les articles pour la maison, les produits agricoles, etc.
2. **Personnalisation** : Les acheteurs peuvent personnaliser leur expérience de magasinage en utilisant des filtres de recherche, des recommandations de produits et des offres spéciales basées sur leurs préférences et leur historique d'achat.
3. **Facilité d'Achat** : L'interface d'achat est intuitive, avec des pages de produits détaillées, des paniers d'achat conviviaux et des options de paiement sécurisées, y compris des méthodes de paiement en ligne (VISA, Mastercard) et hors ligne (Appel, Sank ou Orange money).
4. **Gestion des Ventes** : Les vendeurs ont accès à des tableaux de bord professionnels pour gérer leurs produits, leurs stocks et leurs commandes. Ils peuvent également fixer des prix, gérer les promotions et suivre les ventes.
5. **Communication Intégrée** : Les acheteurs et les vendeurs peuvent communiquer via une messagerie intégrée pour résoudre les problèmes et répondre aux questions.
6. **Expédition et Livraison** : Le site offre des options de livraison variées, y compris la livraison rapide, la livraison internationale et la coordination de la logistique pour les vendeurs.
7. **Évaluation et Avis** : Les avis clients et les évaluations aident les acheteurs à prendre des décisions éclairées, tout en reconnaissant et en encourageant la qualité des produits et des services.
8. **Support Client** : Un support client réactif est disponible pour aider les utilisateurs en cas de besoin.

## Avantages Clés

* **Pour les Acheteurs** : Une expérience d'achat en ligne pratique, sécurisée et personnalisée, avec un large choix de produits de qualité.
* **Pour les Vendeurs** : Une plateforme robuste pour étendre leur clientèle, gérer efficacement les ventes et optimiser leur présence en ligne.
* **Pour l'Entreprise** : La création d'une communauté en ligne prospère de vendeurs et d'acheteurs, favorisant la croissance des ventes et de la réputation.

**Objectif :**

Notre objectif est de fournir une plateforme de commerce électronique qui favorise le succès des vendeurs tout en offrant aux acheteurs une expérience d'achat en ligne exceptionnelle. Nous souhaitons faciliter les transactions, promouvoir la diversité des produits et créer un environnement en ligne où les entreprises et les clients prospèrent. Les clients types sont répartis en 2 catégories : Acheteurs et Vendeurs. Les personas dans les sections suivantes devrait aider à mieux cerner les besoins d’interfaces.

Une stratégie d’entreprise en 3 étapes :

* 1. **Intégrer des PME :** Les personas sont une illustration de cette stratégie. Dans cette phase la clientèle visée est les start-ups et les petits commerçants qui partagent leurs produits sur Yoman et les clients qui vont commenter sur consom’action Facebook. L’objectif de cette phase est avoir la communauté d’utilisateur la plus vaste possible : au moins 10000 visiteurs réguliers par mois d’ici décembre 2024.
  2. **Intégrer les grands commerces :** Ce type de client aura une interface personalisée et fera l’objet d’un développement au cas par cas. Des fonctionnalités spécifiques pourront leur être proposées. A discuter plus tard. Horizon visée septembre 2024.
  3. **Intégrer des services professionnels :** cette phase vise à intégrer une plateforme connexe pour l’achat de services professionnels de pigistes (Formations, Graphistes, architecture etc.). A discuter plus tard.

## Personas pour les Acheteurs :

1. **Sophie l'amatrice de Mode**
   * Âge : 28 ans
   * Description : Sophie est passionnée de mode et adore acheter des vêtements en ligne. Elle recherche constamment des offres spéciales, des marques de créateurs et des articles tendance. Elle apprécie les avis clients et la possibilité de retourner facilement les articles en cas de besoin.

* Parcours Utilisateur :

1. Sophie accède au site de vente en ligne depuis son ordinateur ou son téléphone portable.
2. Elle commence par parcourir la page d'accueil, où elle est immédiatement attirée par une bannière annonçant une vente flash sur des articles de mode.
3. Sophie clique sur la bannière pour voir les offres et commence à explorer les articles en promotion.
4. Elle utilise les filtres de recherche pour affiner sa recherche par catégorie (vêtements, chaussures, accessoires) et par taille.
5. Après avoir trouvé quelques articles qui l'intéressent, elle consulte les pages de produits détaillées pour voir des photos, lire les descriptions et vérifier les avis clients.
6. Sophie ajoute les articles qu'elle souhaite acheter à son panier.
7. Elle procède ensuite au paiement en utilisant sa carte de crédit enregistrée ou en saisissant les informations de paiement.
8. Après la confirmation de la commande, elle reçoit un e-mail de confirmation avec les détails de sa commande et une estimation de la date de livraison.
9. Sophie peut suivre l'état de sa commande via un lien de suivi fourni dans l'e-mail de confirmation.
10. Lorsque les articles arrivent, elle les inspecte et, si nécessaire, demande un retour ou un échange via son compte sur le site.
11. **Thomas le Parent Occupé**
    * Âge : 35 ans
    * Description : Thomas est un père de famille occupé avec deux enfants en bas âge. Il achète principalement des produits pour sa famille, notamment des vêtements pour enfants, des produits alimentaires et des articles ménagers. La rapidité de la livraison et la facilité de commande sont essentielles pour lui.
    * Parcours Utilisateur :
      1. Thomas se connecte à votre site depuis son téléphone portable pendant une pause déjeuner au travail.
      2. Il utilise la barre de recherche pour rechercher des produits spécifiques, tels que des couches pour bébé et des aliments pour enfants.
      3. Thomas trouve rapidement les produits dont il a besoin et ajoute les articles à son panier.
      4. Il utilise une fonction de paiement rapide qu'il a configurée précédemment pour gagner du temps lors de la commande.
      5. Après avoir effectué le paiement, il choisit une option de livraison rapide pour s'assurer que les articles arrivent rapidement à la maison.
      6. Thomas reçoit un e-mail de confirmation de commande avec les détails de livraison.
      7. Quand les articles arrivent à la maison, il vérifie leur état et les range.
      8. En cas de problème ou de besoin de retour, il se connecte à son compte sur le site pour initier le processus de retour.
12. **Maria la Globetrotteuse**
    * Âge : 40 ans
    * Description : Maria est une voyageuse passionnée qui recherche des produits uniques et des souvenirs en ligne. Elle apprécie les options de livraison internationale et les produits artisanaux. La sécurité des paiements en ligne est très importante pour elle.
    * Parcours Utilisateur :
      1. Maria navigue sur votre site depuis son ordinateur portable alors qu'elle planifie son prochain voyage.
      2. Elle commence par rechercher des produits spécifiques, comme des valises légères et des articles de voyage.
      3. Maria explore différentes catégories de produits pour trouver des articles adaptés à ses besoins de voyage.
      4. Elle utilise les filtres pour trier les produits en fonction de la taille, du poids et du prix.
      5. Maria consulte les pages de produits pour obtenir des détails sur les spécifications, les matériaux et les avis d'autres voyageurs.
      6. Elle ajoute les articles de voyage qu'elle souhaite acheter à son panier.
      7. Maria passe ensuite au processus de paiement, choisissant une option de livraison internationale.
      8. Après la commande, elle reçoit un e-mail de confirmation avec des informations sur le suivi de sa livraison.
      9. À la réception des articles, Maria les inspecte et les prépare pour son voyage.
      10. Elle partage également son expérience d'achat sur les médias sociaux, aidant ainsi à promouvoir votre site auprès de ses amis voyageurs.
13. **Moussa, Propriétaire de Magasin de Produits Alimentaires**

* Âge : 40 ans
* Profession : Propriétaire d'un magasin de produits alimentaires
* Objectif : Acheter en gros des produits alimentaires pour son magasin
* *Parcours Utilisateur :*

1. Moussa se connecte au site de vente en ligne depuis son ordinateur de bureau au magasin.
2. Il accède à son compte professionnel en tant que propriétaire de magasin.
3. Moussa navigue sur le site pour rechercher des produits alimentaires en vrac, notamment des produits secs, des conserves et des produits frais.
4. Il utilise des filtres de recherche pour trier les produits par catégorie (épicerie, produits frais, produits surgelés, etc.) et par marque.
5. Moussa examine les fiches produits détaillées, qui comprennent des informations sur les dates de péremption, les prix en gros et les quantités minimales d'achat.
6. Après avoir sélectionné les produits nécessaires, il les ajoute à son panier professionnel en indiquant les quantités souhaitées.
7. Moussa consulte son panier et vérifie les articles, puis passe à l'étape de paiement.
8. Il choisit un mode de paiement adapté à son entreprise, tel que le paiement par facture ou le paiement en ligne par carte de crédit.
9. Après avoir passé la commande, il reçoit une confirmation par e-mail avec un récapitulatif de sa commande et les détails de la livraison.
10. Moussa suit la livraison de ses produits alimentaires en utilisant un suivi en temps réel, ce qui lui permet de planifier l'arrivée des produits dans son magasin.
11. À la réception de la commande, il vérifie les produits pour s'assurer qu'ils correspondent à sa commande.
12. En cas de problème, Moussa utilise la fonction de retour sur le site pour signaler tout produit manquant ou endommagé.

## Personas pour les Vendeurs :

1. **Luc le Créateur Artisanal**
   * Âge : 35 ans
   * Description : Luc fabrique des produits artisanaux, tels que des bijoux faits main et des objets de décoration. Il souhaite vendre ses créations en ligne et a besoin d'une plateforme conviviale pour télécharger des photos de ses produits, gérer les stocks et traiter les commandes.
   * Parcours Utilisateur :
     1. Luc se connecte au site de vente en ligne depuis son ordinateur.
     2. Il accède à son tableau de bord de vendeur après s'être connecté à son compte.
     3. Luc utilise l'interface de téléchargement de produits pour télécharger des photos de ses créations artisanales, ajouter des descriptions détaillées et spécifier les prix.
     4. Il gère facilement ses stocks en ajustant les quantités disponibles pour chaque article.
     5. Luc consulte régulièrement les commandes en attente sur son tableau de bord, où il peut voir les informations sur les acheteurs et les produits commandés.
     6. Lorsqu'une commande est passée, il emballera les articles de manière appropriée pour l'expédition.
     7. Luc utilise les étiquettes d'expédition générées par le site pour faciliter l'envoi des produits.
     8. Après l'expédition, il met à jour le statut de la commande pour indiquer qu'elle a été envoyée, ce qui envoie automatiquement une notification à l'acheteur.
     9. Il suit également ses ventes et ses revenus grâce à des rapports détaillés disponibles sur son tableau de bord.
2. **Aïssata la Petite Entrepreneure**
   * Âge : 30 ans
   * Description : Aissata gère une petite entreprise qui vend des produits de beauté naturels. Elle recherche une plateforme de vente en ligne qui offre une gestion facile des ventes, des remises spéciales pour les clients réguliers et une intégration simple avec les services de livraison.
   * Parcours Utilisateur :
     1. Aissata accède au site de vente en ligne depuis son ordinateur de bureau.
     2. Elle se connecte à son compte de vendeur et accède à son tableau de bord.
     3. Aissata gère ses produits en ligne en modifiant les descriptions, les images et les prix au besoin.
     4. Elle crée des offres spéciales pour les produits les plus populaires de sa boutique afin d'attirer davantage de clients.
     5. Aissata utilise les outils de gestion des commandes pour suivre les ventes en temps réel et traiter les commandes rapidement.
     6. Elle accède aux fonctionnalités de marketing intégrées pour créer des promotions et des remises spéciales pour ses clients réguliers.
     7. Aissata utilise également le système de messagerie intégré pour répondre rapidement aux questions des acheteurs.
     8. Elle suit ses performances de vente grâce à des rapports de ventes détaillés et des statistiques sur son tableau de bord.
3. **Paul le Revendeur d'Électronique**
   * Âge : 45 ans
   * Description : Paul achète des produits électroniques en gros et souhaite les revendre en ligne. Il a besoin d'un tableau de bord robuste pour gérer les commandes en gros, suivre les niveaux de stock et obtenir des rapports de ventes détaillés.
   * Parcours Utilisateur :
     1. Paul se connecte à votre site de vente en ligne depuis son téléphone portable.
     2. Depuis son écran d'accueil, il se connecte à son compte de vendeur en utilisant la version mobile du site.
     3. Paul accède à son tableau de bord de vendeur, optimisé pour les appareils mobiles.
     4. Il gère son inventaire en ajustant les quantités de produits en fonction de son stock physique directement depuis son téléphone.
     5. Utilisant des outils conviviaux pour mobile, Paul gère les ventes en gros et fixe les prix spécifiques pour les grossistes.
     6. Il consulte régulièrement les commandes en gros en attente sur son téléphone, vérifiant les détails des commandes et les informations sur les acheteurs.
     7. Lorsque des commandes sont passées, il prépare les produits en gros pour l'expédition en utilisant son téléphone pour imprimer des étiquettes d'expédition si nécessaire.
     8. Paul génère des factures personnalisées pour les achats en gros directement depuis son téléphone et les envoie aux clients.
     9. Il suit ses ventes en gros et ses bénéfices grâce à des rapports financiers détaillés et des statistiques, qui sont accessibles de manière conviviale sur son téléphone.
4. **Aicha la Fournisseur de Produits Agricoles**

* Âge : 35 ans
* Profession : Fournisseur de produits agricoles
* Objectif : Vendre ses produits agricoles en gros via le site de vente en ligne
* *Parcours Utilisateur :*

1. Aicha se connecte au site de vente en ligne depuis son téléphone portable ou son ordinateur portable.
2. Elle accède à son compte de fournisseur, qui lui permet de gérer ses produits agricoles en ligne.
3. Aicha utilise l'interface de téléchargement de produits pour ajouter des annonces pour ses produits agricoles, y compris des légumes, des fruits, des céréales et d'autres produits frais.
4. Elle télécharge des photos de haute qualité de ses produits et ajoute des descriptions détaillées, y compris des informations sur la provenance, les méthodes de culture et les certifications biologiques, le cas échéant.
5. Aicha fixe les prix en gros de ses produits et spécifie les quantités minimales d'achat.
6. Elle utilise des fonctionnalités de gestion des stocks pour indiquer les quantités disponibles de chaque produit.
7. Aicha peut également définir des promotions spéciales pour ses produits, comme des remises saisonnières ou des offres pour les clients réguliers.
8. Elle accède régulièrement à son tableau de bord professionnel pour consulter les commandes en attente et les informations sur les acheteurs.
9. Lorsqu'une commande est passée, elle prépare les produits agricoles en conséquence et génère des étiquettes d'expédition via le site.
10. Aicha suit l'état de ses commandes en temps réel grâce à des notifications et des mises à jour sur le tableau de bord.
11. Après la livraison, elle peut recevoir des avis de clients sur la qualité de ses produits et ajuster son offre en conséquence.