

Grille de recrutement :

| critères non obligatoire | critères obligatoire | profil alternatif | | |
|--|---|---|---|---|
| Critères transversaux - Valable pour tous les profils | Critères spécifiques au Profil 1 : Artisan | Critères spécifiques au Profil 2 : Passionné(e) / Connaisseur(e) | Critères spécifiques au Profil 3 : Curieux / Touristes | Critères spécifiques au Profil 4 : Curieux / Touristes |
| Doit être majeure | Artisan local basé au Cameroun | Achète régulièrement des produits artisanaux | N'ont jamais acheté des produits artisanaux | Ont déjà acheté des produits artisanaux |
| Avoir un pouvoir d'achat moyen à élevé | Expérience de vente en ligne ou hors ligne | A déjà acheté de l'artisanat en ligne | Touristes/ expatriés/ personne curieuse de découvrir des objets africains | Touristes/ expatriés/ personne curieuse de découvrir des objets africains |
| Avoir déjà acheté ou vendu des produits artisanaux africains | Est ouvert à utiliser une plateforme pour vendre | Connaitre la culture camerounaise/ africaine | Être intéressé(e) par les objets artisanaux camerounais | Être intéressé par les objets artisanaux camerounais |
| Utiliser régulièrement des plateformes d'e-commerce | A déjà utilisé une plateforme de vente en ligne | Budget annuel supérieur à 50 000 FCFA environ 76 euros pour l'artisanat | | |
| Doit habité ou avoir habité Afrique ou au Cameroun | Avoir de bonnes connaissances en informatique | | | |

Objectif : Comprendre quelles sont les difficultés des artisans locaux pour vendre leurs œuvres et réfléchir ensemble à comment réussir la transition du réel au virtuel. Comment les aider ? Qu'est-ce qui pourrait les aider ? Quels outils et quelle formation auraient-ils besoin ?

Joelle

Objectif : Le plus gros des ventes du centre se fait actuellement par ce type de public. C'est un public déjà acquis, par conséquent, pas besoin de poser les questions élémentaires. Ils ont déjà une très bonne connaissance du centre et de ses artisans. Ils sont déjà conquis par l'expérience client. Le plus avec eux est de comprendre comment leur offrir une expérience encore plus optimale sur le web.

Joelle

Objectif : C'est justement via ce public que le centre ambitionne de s'élargir avec l'initiative Ebong.fr. Le but est donc de séduire au maximum les personnes de ce public. Mon objectif est de comprendre ce qui est susceptible de les attirer ou, au contraire, de les dissuader d'acheter des objets africains. Comment apporter le plus de personnalisation possible à la plateforme ?

Joelle

Objectif : Observer les deux types de profils : ceux qui n'ont jamais acheté et ceux qui ont acheté des produits artisanaux pour comprendre (si il y en a) les différences de personnalisations et d'expérience utilisateur dans les parcours de chaque profil

Joelle

prix moyen d'un article 10 500 frfcfa = "cible aisée l'âge n'a pas d'importance, l'important c'est le pouvoir d'achat ils ont des clients de tous les âges, mais riche, généralement. Ils ont trois grands types de personnes qui viennent les voir : les artisans pour pouvoir faire la promotion et vendre leurs œuvres, les gens passionnés/habitués (généralement ce sont des locaux mais on retrouve toute sorte de personnes) qui viennent généralement déjà avec une idée en tête de ce qui veulent et ceux là sont ceux qui dépassent le plus et ensuite les gens curieux généralement les touristes, les personnes expatriées certaines fois des locaux qui viennent pour visiter la boutique."

Joelle

Qu'est ce que Ebong ? Commande qui vient d'un centre d'art en partenariat avec le ministère de la culture camerounaise. Qui veut créer son site pour commercialiser ses produits pour gagner en visibilité sur le territoire national promouvoir la culture camerounaise

Joelle

les personnes ayant déjà acheté, et les personnes n'ayant jamais acheté

Joelle