

Bibine

Cahier des charges

Bibine.fr

[Gabriel, Mickael, Evan, Quentin]
11/07/2024

1) Introduction :

a. Présentation de l'entreprise :

Bibine est une jeune Sarl dynamique de 3 personnes. Il s'agit d'une brasserie locale toulousaine en plein essor souhaitant développer son activité sur la région Occitanie. Ils disposent d'un local à Toulouse dans lequel ils brassent, distribuent et proposent la dégustation de leurs produits. Soucieux de diminuer leur empreinte carbone, ils ont fait le choix d'une production locale, raisonnée et axée sur la qualité et le savoir-faire.

L'entreprise produit et distribue de la bière. Elle propose 4 type de bières différentes (blanche/blonde/ambrée/IPA) avec un pack découverte et une offre dégressive pour les professionnels soumis à conditions.

Leurs axes de développement sont la région Occitanie et la vente en ligne.

b. Intervenants principaux :

- Emilie Deriant est « Brasseur associé »
- Contact Discord

2) Contexte :

a) Objectif du site :

Le site cherche à vendre directement leurs produits, ainsi que leurs services :

- Bières (4 types)
- Visite de leur atelier
- Dégustation
- Vente en lot
- Tot bag dans un PACK

Ces démarches sont exclusivement locales, en Occitanie (Toulouse).

Le site ce veut proche du client et facile de navigation

b) Les cibles :

Les clients sont : les restaurateurs, cavistes, festivals, et des clients avec un fort pouvoir d'achat.
Les clients sont également respectueux de la qualité des produits .

Ci-dessous des profils types de leur clientèle :



Emma Gination
42 ans
Consultante en
Développement
Durable

OBJECTIF :

Je veux voir plus d'entreprise adopter des pratiques durables et réduire leur empreinte écologique

Principal défi :

Convaincre les entreprises d'investir dans des pratiques durables, surtout face au contraintes budgétaires.

Préoccupation principal :

Je fais très attention à mes achats, en privilégiant les produits locaux. Soutenir les producteurs et artisan de ma région .



Justin Time
37 ans
Directeur des
achats

OBJECTIF :

Mon objectif est d'intégrer davantage de produits locaux dans les achats de mon entreprise.

Principal défi :

Trouver un équilibre entre l'achat local et les contraintes budgétaires.

Préoccupation principal :

Je crois fermement à l'importance de soutenir les producteurs locaux et de contribuer à l'économie de ma région.



Etienne Martin
41 ans
Chef de projet

OBJECTIF :

Acheter local chez des artisans soucieux de l'avenir.

Principal défi :

Faire consommer moins, mieux, et local à mon entourage.

Préoccupation principal :

Mon objectif est de réussir à intégrer des pratiques marketing responsable au sein de mon entreprise.

c) Analyse de la concurrence :

3 entreprises se démarquent en tant que concurrent :

- Gallia :
 - Site invasif, beaucoup de pop-up, pas très sérieux
 - Enormément de produit, beaucoup de promo
- Muretaine :
 - Bière bio
 - Partenaire avec bio coop
- Le gué des moines :
 - Propose des services en plus de la bière (Charcuterie, limonade)
 - Visite de la brasserie (1/mois gratuite)
 - Espace dégustation
 - Evènement (concerts, retransmission de matchs)

3) Graphisme et ergonomie :

a) La charte graphique :



Figure 1: Logo du site Bibine

Développement d'un logo pour le site :

- Police d'écriture distinguée
- Design sobre et élégant
- Le fond rappelant les bulles de la bière

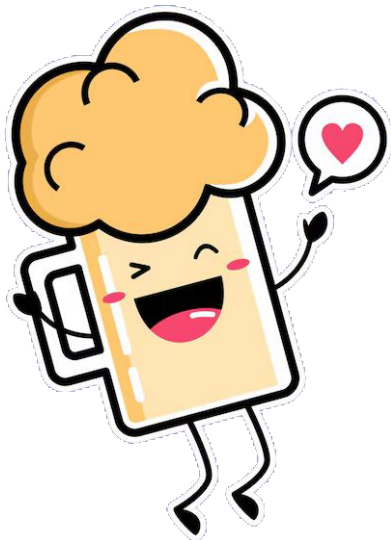


Figure 2: Mascotte du site Bibine

Développement d'une mascotte pour le site :

- Design simple
- Mascotte avec un côté convivial

b) WireFrame et Maquettage :

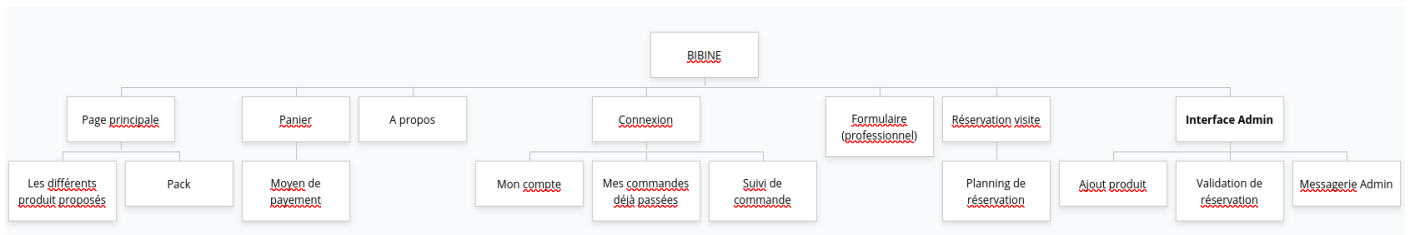


Figure 3: Maquettage du site Bibine





Nos Produits

Nos Procédés

Nos Valeurs

Qui sommes-nous ?



Bibine est une jeune Sarl dynamique de 3 personnes. Il s'agit d'une brasserie locale toulousaine en plein essor souhaitant développer son activité sur la région Occitanie. Ils disposent d'un local à Toulouse dans lequel ils brassent, distribuent et proposent la dégustation de leurs produits. Soucieux de diminuer leur empreinte carbone, ils ont fait le choix d'une production locale, raisonnée et axée sur la qualité et le savoir-faire.



Bibine
157 rue de la bulle
31 000 Toulouse

Tel: 01-01-01-01-01
Mail: bibine@gsoif.fr



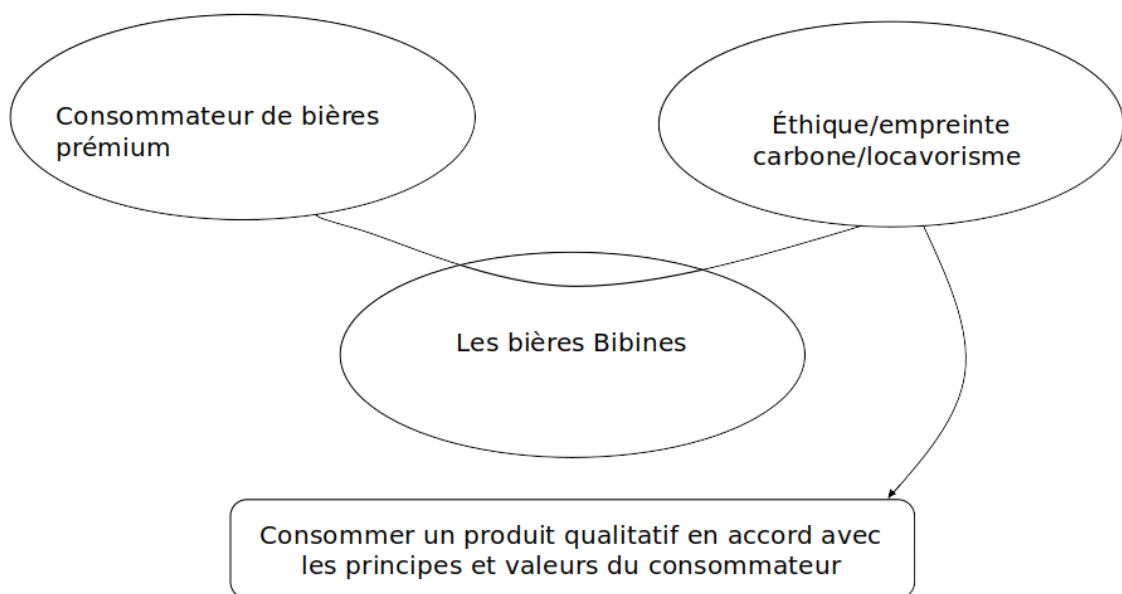
4) Définition du besoin :

a) Analyse de l'existant :

- Nous n'avons pas de background. Mais nous avons déjà un croquis du site (vu dans le précédent point).
- Nous n'avons pas besoin d'embaucher de personnel.
- Nous proposerons un site facile d'accès et de navigation pour l'utilisateur. Accessible sur les différents navigateur internet et smartphone.

b) Énoncé du besoin :

Diagramme bête à cornes:



Le site va contenir :

La présentation de l'entreprise et de l'équipe

La vente de leurs produits et de leurs services

c) Les objectifs quantitatifs :

- Le but est de vendre 4 type de bières différentes. Elles seront produites de manière artisanal et respectueuse des matières premières. Donc pas de surproduction.
- Le site contiendra les 4 fiches produits, les différents service (Pack, Visite de l'atelier, leurs histoires, une partie connexion/compte/suivie de commande, un panier)

d) Fonctionnalités du produit :

Le Site sera en français. Possède une boutique en ligne sur le site ainsi que sur place. Les produits seront aussi accessibles dans certains restaurant ou cave.

5) Contraintes :

1. Carte blanche créative et respect du fil conducteur

- Carte blanche créative : Le client nous laisse une grande liberté de création pour le design et le contenu du site web. Cela signifie que nous pouvons proposer des idées innovantes et originales, tout en restant fidèles à l'identité de la marque et aux valeurs de l'entreprise.

2. Objectifs du site web

- Augmenter les ventes de bière en ligne
- Fidéliser la clientèle et créer une communauté autour de la marque
- Recueillir des données sur les clients et leurs préférences
- Promouvoir la marque et l'image de l'entreprise

3. Fonctionnalités du site web

- Panier d'achat sécurisé et processus de paiement
- Compte client pour gérer les commandes, les informations d'expédition et les préférences
- Avis et évaluations des clients pour aider les autres à faire des choix d'achat

4. Exigences techniques

- Le site web doit être réactif et s'adapter à tous les appareils, y compris les ordinateurs de bureau, les tablettes et les smartphones.
- Le site web doit être performant et se charger rapidement pour offrir une expérience utilisateur optimale.
- Le site web doit être sécurisé et protéger les données des clients.
- Le site web doit être facile à naviguer et à utiliser.
- Le site web doit être conforme aux réglementations en vigueur en matière de vente d'alcool en ligne.

5. Contenu

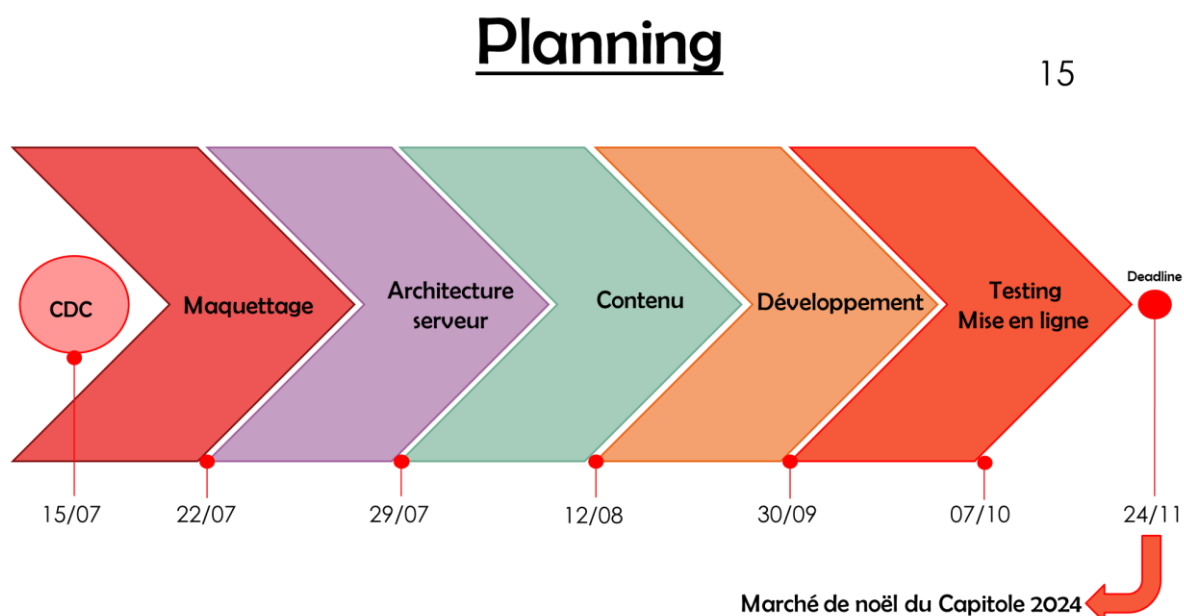
- Le contenu doit être informatif, engageant et pertinent pour le public cible.
- Le contenu doit inclure des descriptions détaillées des produits, des articles de blog sur la bière, des guides de dégustation et des informations sur l'histoire de la brasserie.
- Le contenu doit être optimisé pour les moteurs de recherche afin d'améliorer le référencement du site web.

6. Design

- Le design doit être attrayant et refléter l'image de marque de la brasserie.
- Le design doit être clair et facile à naviguer.
- Le design doit utiliser des images et des vidéos de haute qualité.
- Le design doit être cohérent sur toutes les pages du site web.

6) Déroulement et Livrables :

a) Le planning :



b) Devis :

Fonctionnalités / Descriptif	J/H	Tarif €
Etude, analyse et developpement conceptuel	3	1050
Cahier des charges technique, étude de faisabilité	1,5	525
Conceptualisation	1,5	525
Architecture serveur	4	1400
Conception architecture	1	350
Base de donnée (MySQL)	3	1050
Environnement dev / test / prod	1,5	525
Développement	30	10500
Connexion / Création de compte	5	1750
Accueil	2	700
Panier	3	1050
Mon compte / Mes commandes / Suivi de commande	5	1750
Formulaire contact pro	2	700
Interface Admin	4	1400
Ajout produit / Validation de reservation / Messagerie	7	2450
A propos	2	700
Déploiement, test et recette	4	1400
Documentation technique	3	1050
Total (en €)		15925