

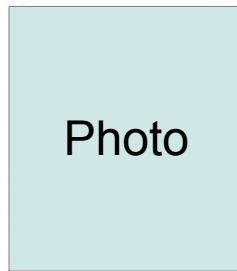
SCENARIOS TYPES

1 Titre du scénario: description de 1 mission précise du personas sur le site			
Intentions	Objectifs de visites	Taches qu'il va réaliser	Point d'entrée
			Point de sortie
<div><div></div><div>>></div><div></div><div>>></div><div></div></div> <div>*****</div>			

2 Titre du scénario: description de 1 mission précise du personas sur le site			
Intentions	Objectifs de visites	Taches qu'il va réaliser	Point d'entrée
			Point de sortie
<div><div></div><div>>></div><div></div><div>>></div><div></div></div> <div>*****</div>			

3 Titre du scénario: description de 1 mission précise du personas sur le site			
Intentions	Objectifs de visites	Taches qu'il va réaliser	Point d'entrée
			Point de sortie
<div><div></div><div>>></div><div></div><div>>></div><div></div></div> <div>*****</div>			

Personas PRIMAIRE



Prénom

Age	ans
Statut	
Ville	

Description du contexte & des missions principales du personas par rapport à l'utilisation du site

Comportement avec le site

Lieu de connection

Sources de trafic

Fréquence de visite

Historique avec l'entreprise et/ou le produit-service

Freins

Freins n°1

Freins n°2

Freins n°3

Freins n°4

Freins n°5

Résolutions

Lever le frein 1

Lever le frein 2

Lever le frein 3

Lever le frein 4

Lever le frein 5

Arguments forts pour le persuader

Caractéristique	Avantage	Preuve
Caractéristique n°1	Avantages n°1	Preuve n°1
Caractéristique n°2	Avantages n°2	Preuve n°2
Caractéristique n°3	Avantages n°3	Preuve n°3
Caractéristique n°4	Avantages n°4	Preuve n°4
Caractéristique n°5	Avantages n°5	Preuve n°5
Caractéristique n°6	Avantages n°6	Preuve n°6

Ce qu'il a besoin de savoir dès le départ

Qualification des besoins du personas pour être persuadé

Besoin d'information	Besoin de persuasion	Besoin de confiance
Fort	Fort	Fort
Moyen	Moyen	Moyen
Faible	Faible	Faible

Expertise Internet

Personnalité

Méthodique

Compétiteur

Humaniste

Spontané

Connaissance marque

Familiarité avec l'offre

ROLES PROCESS ACHAT

Signataire

X

Décideur

X

Influenceur

X

Utilisateur

X

Typologie de visite

Connaissance

- +

	-	+
Entrée site	Visite Expérientielle	Visite Expéditive
Entrée produit	Visite Exploratoire	Visite Comparative

Phase du process d'achat

Complexité du besoin

Urgence du besoin

Enjeux de la décision