# **Minutos Telecom**



**Pedro Goudet** 

**ADRAR** 

Toulouse - 2024 / 2025

#### 1 INTRODUCTION

### 1.1 Présentation Détaillée

Présente sur le marché depuis 2007, avec une solide expertise dans les services de télécommunications et les technologies de l'information, **Minutos** intègre des solutions pour des entreprises de différentes tailles et besoins variés. Elle propose des services de conseil, de support technique, d'internet dédié, de haut débit, de téléphonie, ainsi que d'autres services de télécommunications.

Opérant dans la région métropolitaine de Campinas (São Paulo, Brésil) et ses environs, l'entreprise a connu une croissance régulière de 15 % au cours des trois dernières années, comptant actuellement environ 500 clients, parmi lesquels la maison d'édition Melhoramentos, l'hôtel Nacional INN, et Embraer, entre autres.

Sa mission est de contribuer à la croissance de ses clients en offrant des services de haute qualité, reposant sur des technologies de pointe, avec des prix compétitifs et un support personnalisé.

#### 1.2 Intervenants

## Le client :

M. Rafael Vianna – Manager

M. Gabriel Vianna – Responsable technique

#### **2 ANALYSE MARKETING**

#### 2.1 Contexte

En tant qu'ami de longue date du propriétaire, j'ai repéré une opportunité stratégique pour **Minutos Telecom**. Après s'être imposée comme un acteur compétitif sur le marché et avoir connu une croissance soutenue ces dernières années, l'entreprise est aujourd'hui dans une position favorable pour concentrer ses efforts sur l'amélioration de sa présence en ligne.

J'ai ainsi eu l'occasion d'analyser son site web actuel, d'en faire une évaluation technique et d'identifier des axes d'amélioration. J'ai proposé une solution visant, d'une part, à approfondir mes compétences et, d'autre part, à permettre à l'entreprise de tirer pleinement parti des bénéfices de cette démarche.

### 2.2 Objectif

En tenant compte des éléments de contexte précédemment mentionnés, M. Vianna et moi avons défini quatre objectifs principaux pour l'entreprise : affiner sa présence en ligne, renforcer sa marque, attirer de nouveaux clients et fidéliser la clientèle existante.

#### 2.3 Concurrence

Le marché des télécommunications dans la région métropolitaine de Campinas est très compétitif, avec des acteurs majeurs tels que Vivo et Claro, qui bénéficient d'une couverture nationale et d'un portefeuille diversifié incluant des services de télévision, d'internet et de téléphonie. Desktop, un fournisseur régional de taille moyenne, est également un concurrent direct, en plus de plusieurs petits prestataires locaux.

L'avantage principal de **Minutos Telecom** par rapport à ces grands concurrents réside dans son **service personnalisé** et son **support client** différencié. L'entreprise se concentre sur les clients recherchant des services d'internet et de téléphonie sans avoir à souscrire à des offres groupées incluant la télévision, ce qui peut être perçu comme une faiblesse par une partie du marché.

#### 2.4 Cible

**Minutos Telecom** se concentre principalement sur les petites et moyennes entreprises ainsi que sur les particuliers ayant besoin d'une connexion Internet fiable et d'un support efficace. La clientèle locale privilégie avant tout la stabilité du service et un service client réactif, notamment dans les zones où les grands opérateurs ne garantissent pas toujours un accompagnement rapide et personnalisé. La répartition de la clientèle de Minutos est d'environ 30 % de particuliers et 70 % d'entreprises.

Bien que l'absence de services de télévision puisse limiter l'intérêt de certains consommateurs, l'entreprise compense en offrant des forfaits axés sur l'internet haut débit et la téléphonie de qualité, attirant ainsi ceux qui privilégient l'économie et un service de proximité.

### 2.5 Charte Graphique

Logo du client :







Palette de couleurs définie par le client :



La typographie choisie est la police **Inter**, pour sa sobriété et son sérieux, idéals pour un site qui s'engage à traiter des sujets aussi sensibles que la communication d'une entreprise ou d'un foyer, ainsi que leur sécurité. Les variations typographiques seront établies en modifiant le poids de la police selon la hiérarchie du texte.

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz 0123456789

#### 2.6 Charte Éditoriale

Le texte est toujours présenté dans un ton formel, professionnel et corporatif. La seule exception à cette règle se trouve sur la page des produits résidentiels, où le public, étant différent, recherche des solutions distinctes pour ses besoins en matière de fournisseur internet.

## 2.7 Stratégie

La stratégie de communication de **Minutos Telecom** doit se concentrer sur la mise en avant des éléments différenciateurs qui la rendent compétitive sur le marché :

- **Support personnalisé** : Mettre en avant un service client rapide et spécialisé, un aspect que les grands opérateurs ne parviennent souvent pas à offrir avec la même efficacité.
- **Technologie de pointe** : Communiquer l'utilisation de technologies avancées qui garantissent la qualité et la stabilité des services.
- Tarification compétitive : Souligner des prix justes et accessibles, en particulier pour les clients résidentiels et professionnels cherchant à réduire leurs coûts sans compromettre la qualité.
- Marketing digital : Renforcer la présence en ligne grâce à des campagnes sur les réseaux sociaux et des publicités ciblées pour les consommateurs et entreprises locales insatisfaits des services des grands opérateurs.

# **3 DÉFINITION DES BESOINS**

## 3.1 Page d'Accueil

La page d'accueil du site sera principalement composée d'éléments institutionnels renforçant l'image de la marque et visant à fidéliser le client. Certains éléments seront exclus de cette page afin de faciliter l'assimilation par l'utilisateur et d'éviter un trop-plein d'informations redondantes qui apparaîtront ailleurs sur le site. Chaque information sera présentée de manière organisée et simple dans sa section spécifique.

Des boutons d'appel à l'action inciteront l'utilisateur à explorer les différentes sections du site, qu'il s'agisse de la page de services résidentiels, de services aux entreprises, de la page de contact ou de l'espace client. Un carrousel de 3 à 5 visuels rotatifs sera positionné juste en dessous de l'en-tête, permettant ainsi la mise en avant de produits spécifiques ou de promotions ponctuelles.

La barre de navigation, pour rester concise, inclura un bouton "Client", pour toutes les fonctionnalités destinées aux utilisateurs déjà clients, qu'ils aient un compte de connexion ou non.

Le canal de vente sera bien mis en évidence pour faciliter l'accès du client à l'équipe commerciale, favorisant ainsi la conversion. Enfin, le pied de page servira à rendre accessibles de manière simple toutes les informations de contact de **Minutos Telecom**, et à faciliter l'accès au support technique pour l'utilisateur.

## 3.2 Page 'Corporativo'

La page dédiée aux entreprises présente l'ensemble de la gamme de produits et services de **Minutos**, avec un accent particulier sur les besoins des entreprises. La

communication y est plus formelle, mettant en avant la diversité des offres ainsi que le prix compétitif de l'internet à large bande, qui constitue le produit phare.

Le design a été conçu pour organiser l'information sous la forme d'un catalogue simple, permettant aux clients de visualiser rapidement les services susceptibles de les intéresser pour leur entreprise.

Parmi les services proposés, un des blocs colorés attire l'attention de l'utilisateur sur l'appel à l'action pour contacter l'équipe de vente en vue d'une conversion éventuelle.

#### 3.3 Page 'Residencial'

La page résidentielle, étant destinée aux familles et aux particuliers, adopte un ton plus informel et utilise des images pour influencer l'utilisateur. Les arguments de vente sont présentés de manière différente, s'adaptant ainsi au public ciblé.

Le bloc de couleur distincte, tout comme sur la page "Corporativo", invite l'utilisateur à souscrire à l'un des services proposés.

Sachant qu'au Brésil, les consommateurs préfèrent un contact direct avec le vendeur et que WhatsApp est une application largement utilisée à cet effet, chaque produit disposera d'un lien direct vers le WhatsApp du centre de ventes. Une fois redirigé, le client aura déjà un message pré-écrit, tel que : « Bonjour **Minutos**, je suis intéressé(e) par le plan Internet de 500 Mb. »

## 3.4 Page 'Corporativo'

La page dédiée aux services corporatifs ressemble beaucoup à celle des services résidentiels, à la différence que le langage y est plus formel et adapté au contexte professionnel. De même, les images sont sélectionnées pour refléter une identité plus corporative.

### 3.5 Page 'Contato'

La page de contact reprend les informations présentes dans le pied de page, tout en ajoutant un formulaire de contact pour les clients qui préfèrent envoyer un message directement.

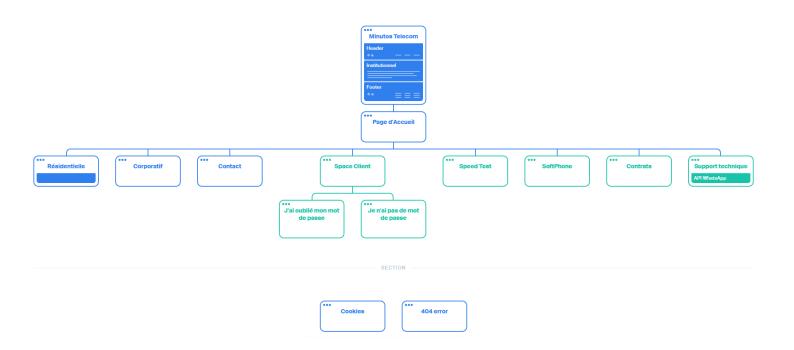
#### 3.6 Cliente

La section déroulante destinée aux clients comprend plusieurs pages spécifiquement conçues pour les abonnés de Minutos Telecom :

- Espace Client : Une zone de connexion permettant aux clients d'accéder à leur espace personnel ou professionnel pour consulter leurs factures, effectuer des paiements en ligne, vérifier l'historique d'utilisation, etc. Sur cette page, il y a deux boutons permettant au client de réinitialiser son mot de passe en cas d'oubli, ou de créer un nouveau compte s'il n'en possède pas encore un.
- **Contrats** : Les contrats des offres proposées sont librement accessibles à toute personne intéressée, témoignant ainsi de la transparence de l'entreprise concernant ses accords. Cette page n'est donc pas exclusivement réservée aux clients.
- **Speed Test** : Ce lien redirige vers un site externe dédié à la mesure de la vitesse de connexion Internet des utilisateurs.
- **SoftPhone** : Cette page propose un lien de téléchargement pour le SoftPhone, un logiciel transformant l'ordinateur du client en une centrale téléphonique.
- **Support** : Ce lien redirige également le client, via l'API de WhatsApp, vers un contact direct avec l'équipe d'assistance technique.

# **5 DEROULEMENT DU PROJET**

## 5.1 L'Arborescence



- **5.2 UML Use Case**
- **5.2 Planification**
- 5.3 Devis
- **5.1 Livrables**

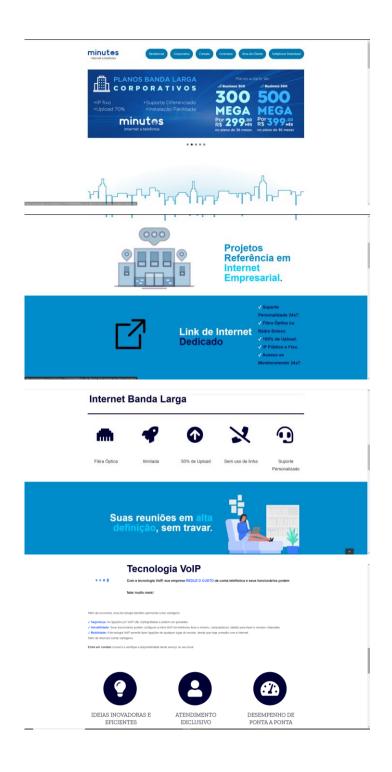
Une fois rendu le site prêt, vous recevrez les documents qui suivent :

• Document Photoshop avec les bonnes dimensions pour la création des bannières des carrousels version desk, tablette et portable.

## **X ANNEXES:**

## x.1 Site web actuel de Minutos Telecom

• Page d'accueil





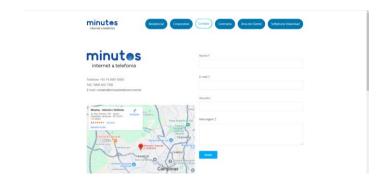
# • Résidentiel



• Corporatif



# • Contact



• Contrats



• Page client (externe)



La page actuelle de **Minutos Telecom** répond déjà aux besoins des clients et des prospects. Elle présente une bonne architecture de page, un texte concis et des messages clairs, mais plusieurs points nécessitent des améliorations :

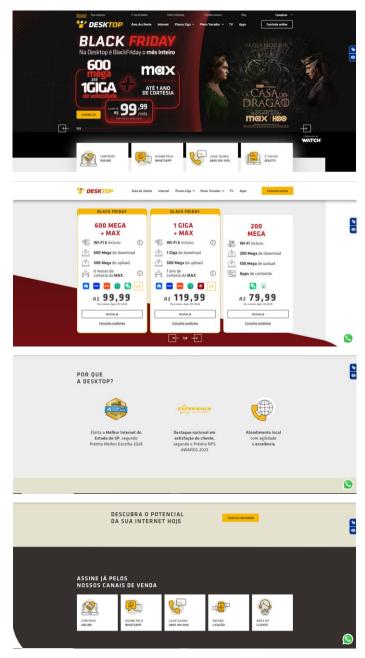
- **Problèmes de Responsivité** : Le design n'est pas optimisé pour les tablettes et mobiles, ce qui impacte l'expérience utilisateur sur ces appareils.
- **Redondance des Informations** : Certaines informations sont répétées plusieurs fois sur les mêmes pages, ce qui remet parfois en question le rôle de chaque page. Il serait judicieux de repenser l'organisation des informations.
- **Utilisation Excessive d'Images JPEG** : De nombreux éléments des pages sont sous forme d'images JPEG, ce qui empêche la copie du texte et, plus important encore, complique l'indexation par les moteurs de recherche.
- Amélioration des Effets Visuels : Certains effets visuels peuvent être remplacés par des solutions plus simples et efficaces.

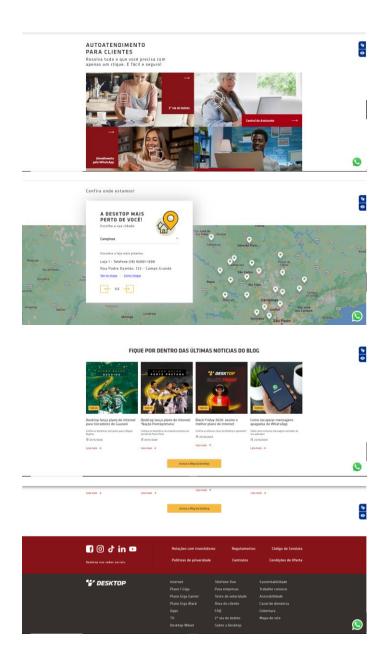
• **Poids des Images** : Les images sont très lourdes et peuvent mettre jusqu'à 10 secondes à se charger, ce qui nuit à la vitesse de chargement du site.

## x.2 Analyse des sites des concurrents :

## • Desktop Telecom

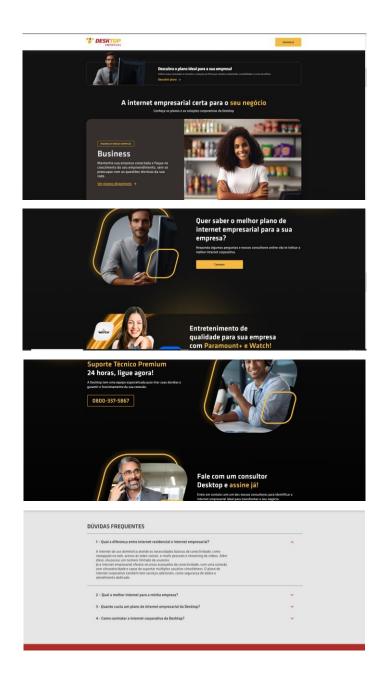
Page d'accueil version résidentielle :





# Page d'accueil version entreprise :





## Points positifs:

Bonne utilisation des éléments de culture populaire (emissions télé, foot, personalités connues)

Affichage des prix gagnés :

- meilleur internet de l'état de São Paulo Prix Melhor Escolha
- reconnaissance nationale de la satisfaction du client Prix NPS Awards 2023

Blog sur le site avec des articles sur des nouveautés

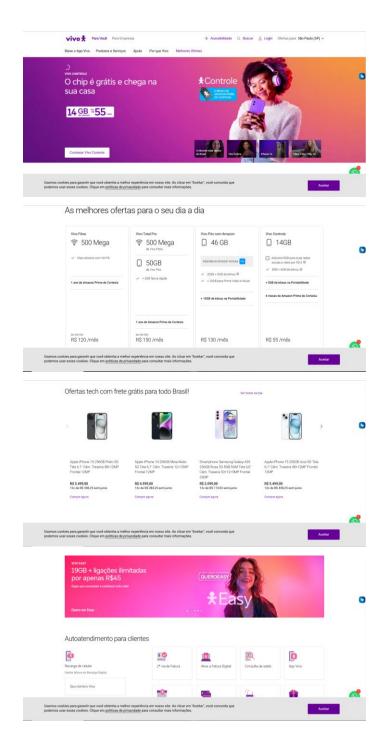
Présence d'un FAQ

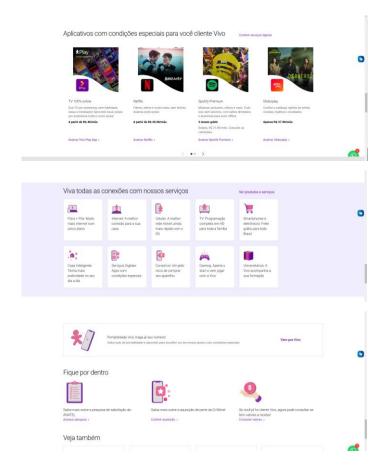
# Points négatifs :

Haut volume d'informations d'une seule fois

Difficile de chercher une information au milieu de toutes les autres Site trop long (toutes les fonctionalités sur la page d'accueil Utilisation exagérée d'effets visuels

• Vivo (leader nationale du secteur)





Pour Claro et Vivo, les conclusions de l'analyse des sites web sont très similaires.

### **Points Positifs:**

- **Design Attractif et Fonctionnel :** Les sites présentent un design moderne et intuitif, facilitant la navigation et la localisation des informations.
- Informations Claires sur les Plans et Services : Les offres de forfaits téléphoniques, internet et télévision par abonnement sont bien détaillées, permettant aux utilisateurs de comprendre facilement les options disponibles.
- Facilité d'Accès au Support : Les sites mettent à disposition des canaux d'assistance client, tels que le chat en ligne et les informations de contact, facilitant la résolution des doutes et des problèmes.

### **Points Négatifs:**

- **Service Client Insatisfaisant**: Selon l'Enquête de Satisfaction et de Qualité Perçue de l'Anatel, Claro et Vivo ont obtenu des notes faibles pour le service téléphonique, respectivement de 5,86 et 6,98, inférieures à la moyenne nationale de 6,30.
- Réputation sur Reclame Aqui : Claro et Vivo présentent une réputation négative sur le site Reclame Aqui, avec de nombreuses réclamations enregistrées et un grand nombre de plaintes en attente de réponse, ce qui indique un service client insatisfaisant.
- **Problèmes de Connectivité**: Les utilisateurs des deux opérateurs ont signalé des difficultés avec la stabilité de la connexion internet, y compris des coupures fréquentes et des vitesses inférieures à celles contractées.
- Manque de Transparence dans les Contrats : Certains clients des deux opérateurs ont mentionné l'absence d'informations claires sur les clauses contractuelles, telles que les périodes de fidélité et les frais supplémentaires.