**DOJO du 08.04.2025**

**FROODIES**

**1. Définir précisément vos clients cibles**

Touristes :

* Profils : Visiteurs nationaux et internationaux.
* Besoins : Découvrir la gastronomie locale adaptée à leurs goûts et préférences.
* Tranches d'âge : 20-50 ans

Résidents parisiens :

* Profils : Jeunes actifs, familles, couples, groupes d’amis.
* Besoins : Simplifier la recherche de restaurants pour des occasions diverses.
* Tranches d'âge : 20-50 ans

**2. Construire une trame d’entretien**

**Présentation du projet**

Bonjour !

Je m'appelle Solène, je développe actuellement “Froodies”, une application qui simplifiera votre recherche de restaurants parisiens en vous proposant des recommandations sur mesure selon vos critères personnels (budget, quartier, ambiance et type de cuisine).

**Explication de l’objectif de l’entretien**

Ce questionnaire me permettra de mieux comprendre vos besoins et habitudes lors de la recherche de restaurants et je pourrais alors créer une solution vraiment adaptée aux utilisateurs. Vos réponses sont essentielles pour développer un produit qui répond à de vrais problèmes !

**Demande d’autorisation d’enregistrer les réponses**

Les données recueillies seront utilisées uniquement dans le cadre de ce projet. En soumettant ce formulaire, vous acceptez que vos réponses soient analysées pour la conception de notre application.

Merci d'avance pour votre participation qui ne prendra que 8-12 minutes !

**Questions**

1. profil

* Est-ce que vous habitez à Paris ? : Oui / Non
* Quelle est votre tranche d’âge ? : moins de 20 ans, 21-30 ans, 31-40 ans, 41-50 ans, 51-60 ans, plus de 60 ans
* Situation professionnelle : étudiant(e) / salarié(e) / en recherche d’emploi / retraité(e) / freelance / autres
* Situation du foyer : Je vis seul(e) / Je vis en couple sans enfant / Je vis en couple avec enfant(s) / Parent isolé avec enfant(s) / Je vis en coloc / autres ?
* À quelle fréquence sortez-vous au restaurant ?
  + 1 fois par semaine
  + 2-3 fois par semaine
  + 1 fois par semaine
  + 2-3 fois par mois

1. Comment choisissez-vous habituellement un restaurant à Paris ?

* Recommandation de proches ;
* D’après les pubs sur les réseaux sociaux : précisez-vous le platform ?
* Applications : précisez-vous
* Choisir au hasard
* Autres

1. Combien de temps passez-vous généralement à chercher un restaurant avant de prendre une décision ?

* < 5 min
* entre 5min et 10min
* entre 10min et 20min
* entre 20min et 30min
* plus de 30min

1. Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez lors de la recherche d'un restaurant ?
2. Qu'est-ce qui vous frustre le plus dans les applications de recommandation de restaurants existantes ?
3. Quels sont les 2 critères les plus importants quand vous sélectionnez un restaurant ?
4. Seriez-vous intéressé par une fonctionnalité qui vous suggère des restaurants en fonction de vos préférences passées ?

* Oui/ non/ Peut-être

1. Combien seriez-vous prêt(e) à payer par mois pour ce service ?

* 0
* 0 à 2
* 2 à 5
* 5 à 10
* plus de 10

**Conclusion**

Merci d'avoir pris le temps de répondre à ce questionnaire ! Vos réponses sont précieuses et m'aideront grandement à développer Froodies, une application qui répondra vraiment à vos besoins.

À bientôt sur Froodies, pour découvrir les meilleurs restaurants parisiens qui correspondent exactement à vos envies !

Solène

**3. Définir vos stratégies de contact**

**Pour les résidents parisiens :**

* Groupe facebook
* Réseau personnel
* Sur le terrain (quartier étudiant, quartier d'affaires, etc.)

**Pour les touristes :**

* Groupe facebook
* Sur le terrain
* Réseau personnel ( famille/ amis en province)
* Office du tourisme

→ Méthode utilisées : questionnaire (Google form) / Entretien en personne (15 minutes)

**Bonus : Penser marketing dès maintenant**

**Quels messages pour capter l’attention ?**

* La roulette russe des restaurants parisiens, c'est fini. Froodies, c'est du sur-mesure.
* Le hasard fait parfois bien les choses. Froodies les fait bien à chaque fois.

**Quels canaux pour toucher vos clients cibles ?**

* **TikTok** : courtes vidéos démo de l'application, teasers de restaurants
* **Instagram** : contenu visuel attrayant, stories des meilleurs restaurants, collaborations avec des influenceurs food
* **Partenariats :** hôtels, offices de tourisme, universités

**Quelles actions concrètes pour susciter l’intérêt et générer vos premiers utilisateurs ?**

* Distribution locale de flyers avec QR code dans des lieux stratégiques à forte fréquentation (boulangeries, restaurants, épiceries, office de tourisme, hôtels…) ;
* Partenariats avec des restaurants : ils offrent des réductions exclusives aux clients qui utilisent l’application ;
* Offre spéciale pour les touristes : en plus du flyer, une carte de Paris offerte permet aux visiteurs de créer leur propre parcours gastronomique personnalisé avec l’application tout au long de leur voyage ;
* Créer un événement, ce qui créé une communauté au fur et à mesure : pour aller tester des restaurants dans Paris