

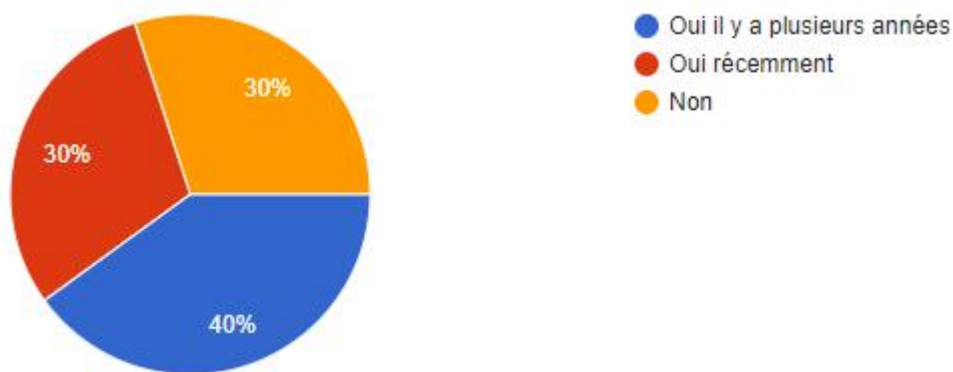
Analyse du questionnaire de recueil des besoins

Auteurs : Coze Sébastien, Journée Théo et Torok Dylan

Établissement : IUT de Lens - Département Informatique

1 - Avez-vous déjà voyagé à l'étranger ?

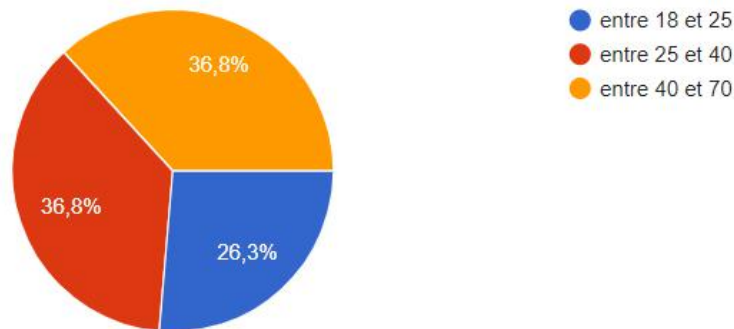
Nous avons choisi de poser cette question afin de voir si les gens sont habitués à voyager ou non. Et s'ils ont voyagé, est-ce récent ? Si les personnes répondant au questionnaire n'ont jamais voyagé, nous axerons plus notre site pour les gens pour les gens n'ayant jamais voyagé. Nous les accompagnerons donc plus. Par exemple, nous les aiderons dans les démarches administratives (passeport, visa, ...). Au contraire, s'ils ont déjà voyagé à l'étranger, nous axerons moins le site sur l'accompagnement administratif.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous pouvons constater que nous avons des réponses équivalentes pour les trois propositions. Nous savons alors qu'il faudra axer notre entreprise pour les gens n'ayant jamais voyager et pour les gens ayant déjà voyagé.

2 - Quels âge avez-vous ?

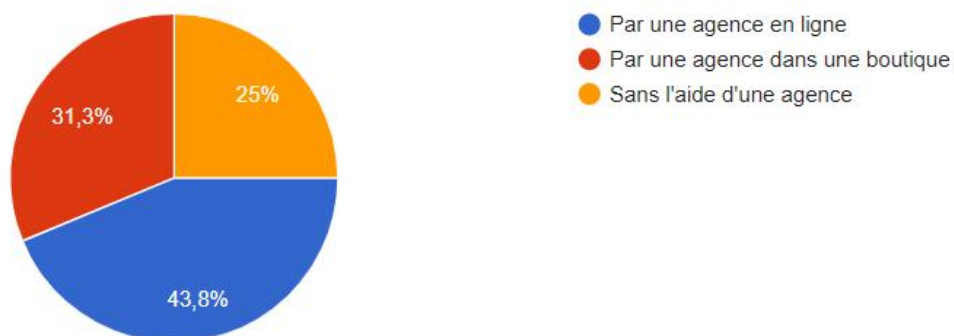
Nous avons choisi de poser cette question pour vérifier si nous avons bien identifié nos cibles et bien fait nos personas.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous pouvons voir que c'est assez varié. Il faut donc axer l'entreprise sur toutes les tranches d'âge.

3 - Généralement, lorsque vous voyagez, vous réserver :

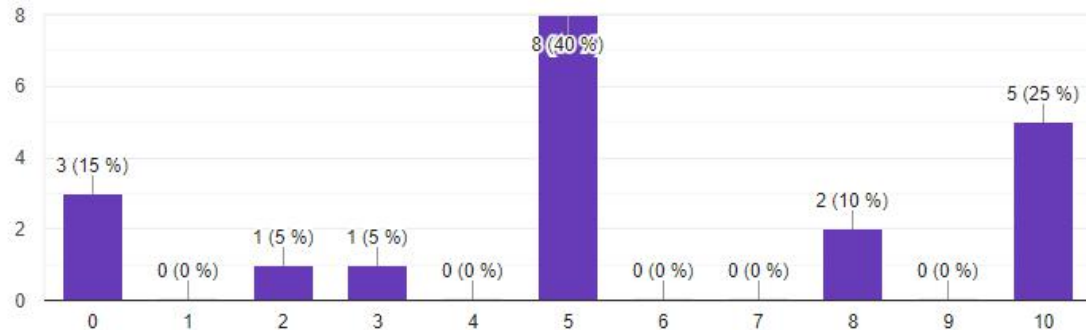
Nous avons choisi de poser cette question pour savoir si les gens préfèrent réserver par une agence en ligne, une boutique ou sans l'aide d'une agence.



Grâce au diagramme ci-dessus, on peut voir que l'entreprise doit s'axer sur une agence en ligne et une agence dans une boutique en privilégiant le online.

4 - Quel est votre avis sur les agences de voyages en général ?

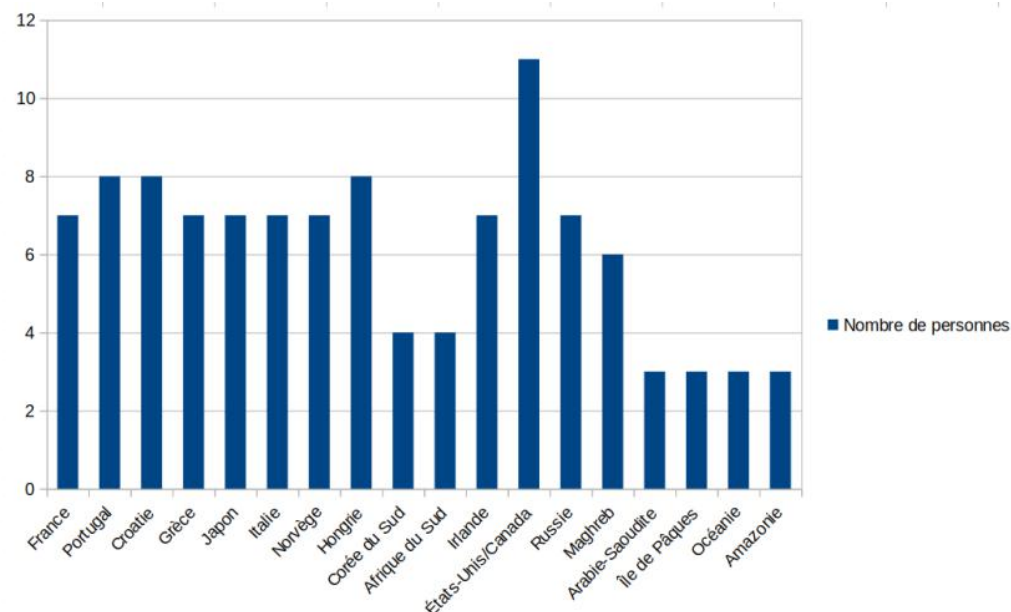
Nous avons choisi de poser cette question pour savoir si les gens préfèrent plus personnaliser leur voyage, avoir un voyage moins cher ou un mélange des deux.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous pouvons constater que les avis se dirigent plus vers le moins cher que le personnalisé. Il faudra donc faire des voyages personnalisés à faible prix.

5 - Où souhaiteriez-vous voyager ?

Nous avons choisi de poser cette question dans le but de savoir où les gens veulent voyager afin de présenter sur notre site, des exemples de voyage dans ses régions du monde.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous constatons que les gens veulent principalement rester en Europe. Néanmoins, les gens voulant sortir de l'Europe veulent principalement aller aux États-Unis, au Canada, en Russie, dans les pays du Maghreb.

6 - Selon vous, quel serait le meilleur voyage ?

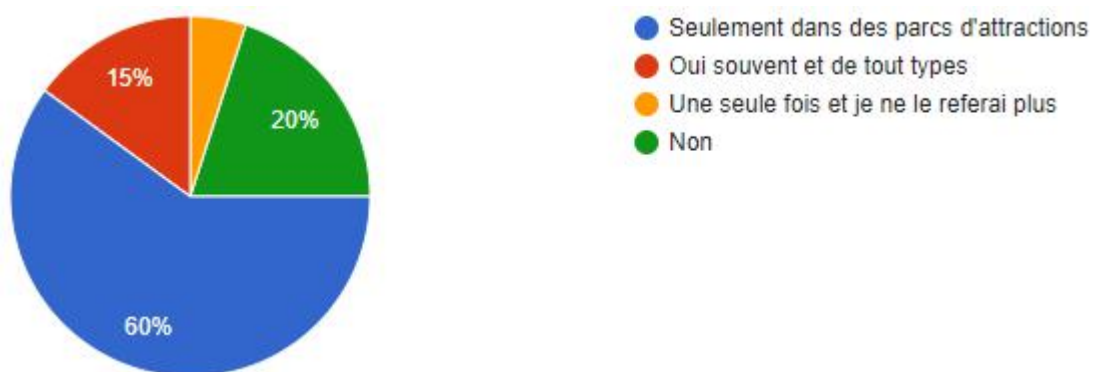
Nous avons choisi de poser cette question afin de savoir si les gens sont plus intéressés par un voyage tout compris sans jamais sortir de son lieu de résidence, un voyage dynamique et sportif ou un voyage culturel. En fonction des réponses, nous axerons plus notre entreprise sur des voyages mélangeant les sports extrêmes avec le relationnel culturel ou non.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous voyons qu'il faut proposer des voyages sportifs, puis culturel.

7 - Avez-vous déjà expérimenté des activités à sensations fortes ?

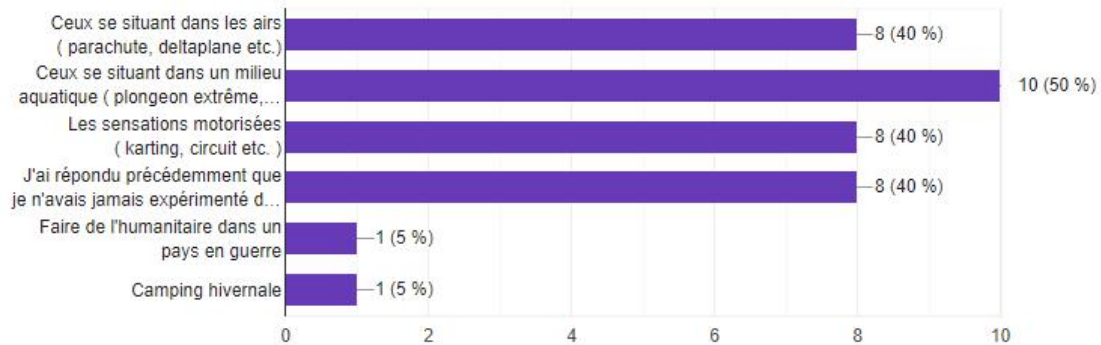
Nous avons choisi de poser cette question dans le but de savoir si les gens sont des habitués des sensations fortes ou non. En fonction des réponses, nous axerons plus notre entreprise sur la découverte de sensations fortes ou sur de grandes sensations fortes.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous pouvons voir qu'une grande partie des gens sont plus dans la découverte de sensations fortes. Il faut donc axer notre site sur cela.

8 - Quelles sensations fortes préférez-vous ?

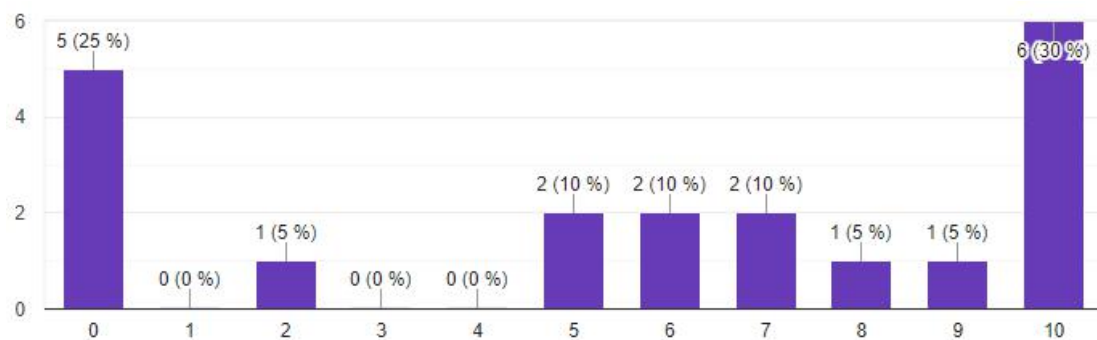
Nous avons choisi de poser cette question afin de, grâce aux réponses, axer notre site plus vers des sports dans les airs, des sports aquatiques ou des sports de voitures.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous pouvons constater qu'il faudra axer notre site sur tout les types de sports extrêmes.

9 - Seriez-vous intéressé par la découverte de nouvelles activités de ce genre ?

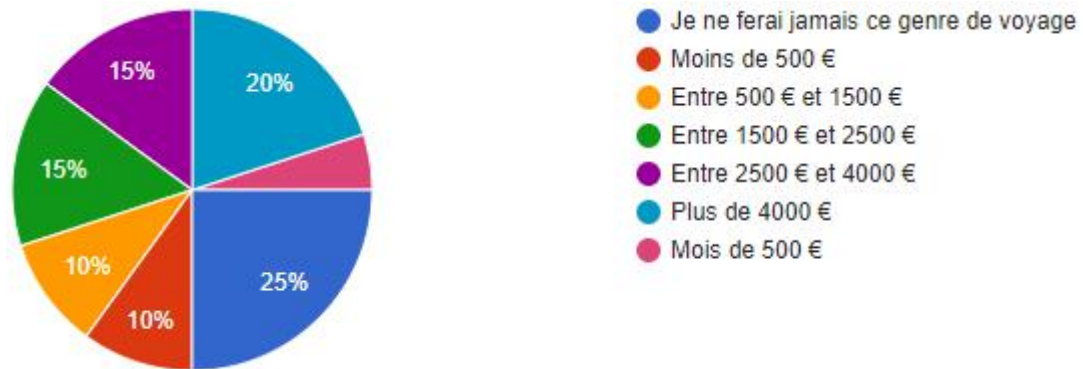
Nous avons choisi de poser cette question pour savoir si les gens veulent découvrir de nouvelles activités correspondant à des sports extrêmes.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous constatons que les gens voulant faire des sports extrêmes sont plus nombreux que les autres.

10 - Quel serait votre budget pour un voyage à sensations fortes ?

Nous avons choisi de poser cette question pour savoir quel est le budget que les gens sont prêt à déboursier dans nos voyages personnalisés afin de mieux présenter nos exemples de voyages.



Grâce au diagramme ci-dessus, nous voyons qu'il faut proposer des voyages pour tout les budgets, tout en se spécialisant dans les voyages coûtant plus de 4000€.