

Exercice Bien fait pour vous – Partie 2 – Individuel – Sidi Mohammed TALEB DC2

1. Prenez connaissance des réponses de la cliente au questionnaire.

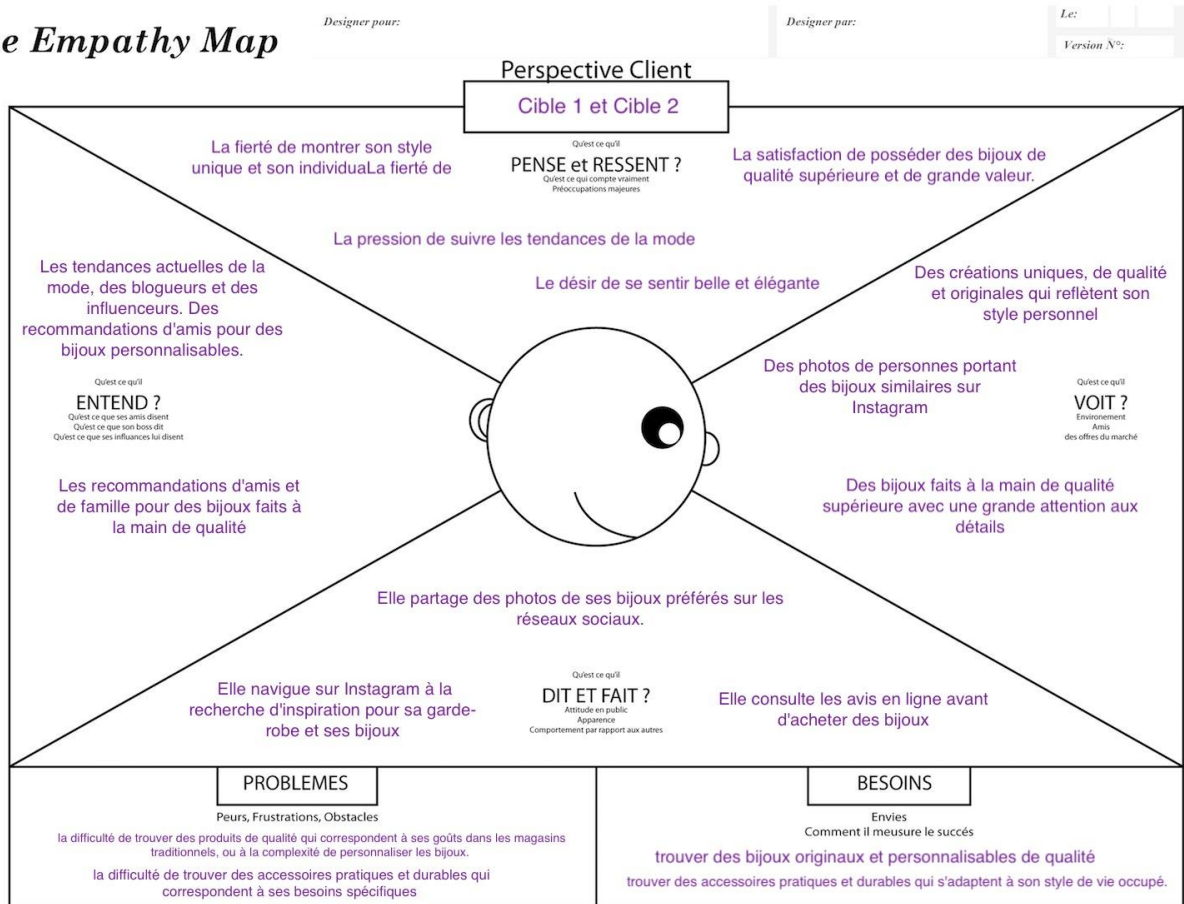
2. Réaliser des recherches ethnographiques sur le web et les RS de BFPV concernant 2 de vos cibles ou bien 2 entretiens.

CIBLE 1 : Les jeunes femmes passionnées de mode et d'accessoires personnalisés : ces clientes apprécient les bijoux et accessoires uniques qui leur permettent de se démarquer. Elles aiment pouvoir personnaliser leurs bijoux en choisissant les matériaux, les couleurs et les designs qui correspondent à leur style et leur personnalité.

CIBLE 2 : Les personnes à la recherche de cadeaux personnalisés : ces clientes cherchent des bijoux et accessoires uniques pour offrir en cadeau à leurs amis ou à leur famille. Elles apprécient les créations faites à la main et les options de personnalisation qui permettent de créer un cadeau unique et personnel pour chaque occasion.

3. Remplissez un empathy map canvas de 2 personas correspondant à vos cibles et remplis d'après vos recherches.

The Empathy Map



4. Réalisez la liste de leur besoins et désirs

Les jeunes femmes passionnées de mode et d'accessoires personnalisés :

Besoins : des bijoux et accessoires uniques, de qualité, faits à la main, correspondant à leur style, leur personnalité et leur budget.

Désirs : des options de personnalisation pour pouvoir créer des bijoux et accessoires uniques, des matériaux de qualité comme de l'argent, de l'or, des pierres précieuses et des matériaux naturels, des designs modernes et tendances, des collections régulièrement mises à jour pour rester à la pointe de la mode.

Les personnes à la recherche de cadeaux personnalisés :

Besoins : des bijoux et accessoires uniques, faits à la main, correspondant aux goûts et aux besoins de la personne à qui ils sont destinés, et à leur budget.

Désirs : des options de personnalisation pour pouvoir créer des bijoux et accessoires uniques pour chaque occasion, des designs originaux et élégants, des matériaux de qualité pour créer un cadeau durable et spécial, une présentation soignée pour un cadeau prêt à offrir.

5. Réaliser deux scénarios adaptés à vos cibles.

Scénario pour les jeunes femmes passionnées de mode et d'accessoires personnalisés :

Marie, une jeune femme de 25 ans, recherche des accessoires uniques pour compléter son style. Elle a entendu parler d'une boutique d'accessoires faits à la main et personnalisables à Montpellier et décide d'aller y jeter un coup d'œil. En entrant dans la boutique, elle est accueillie chaleureusement par la propriétaire, qui lui montre les différentes collections et lui explique les options de personnalisation disponibles. Marie est ravie de découvrir des bijoux et accessoires uniques, faits à la main et correspondant parfaitement à son style. Elle décide de personnaliser un collier avec des perles de couleur et des breloques, ainsi qu'une paire de boucles d'oreilles assorties. La propriétaire lui explique le processus de fabrication et le délai de livraison, et Marie repart avec un sourire aux lèvres, impatiente de recevoir ses nouvelles acquisitions.

Scénario pour les personnes à la recherche de cadeaux personnalisés :

Lucie, une jeune femme de 30 ans, est invitée à l'anniversaire de sa meilleure amie et cherche un cadeau original et personnel pour marquer l'occasion. Elle se souvient d'une boutique d'accessoires faits à la main et personnalisables à Montpellier et décide d'y faire un tour. En entrant dans la boutique, elle explique à la propriétaire qu'elle cherche un cadeau pour son amie et lui décrit ses goûts et sa personnalité. La propriétaire lui propose différentes options de personnalisation pour créer un bijou unique et correspondant parfaitement aux goûts de son amie. Lucie choisit finalement un bracelet avec une gravure personnalisée et des breloques symbolisant leur amitié. La propriétaire lui fait une jolie boîte cadeau et ajoute une carte personnalisée pour marquer l'occasion. Lucie repart ravie d'avoir trouvé un cadeau original et personnel pour son amie.

1. Déterminer une page de provenance.

Page Instagram, Boutique Instagram :

Sur la page d'accueil :

- Une section "Qui sommes nous ?" pour présenter : l'entreprise, son histoire (Le storytelling est important) les valeurs pour se rapprocher au plus des clients.
- Une section "FAQ" pour répondre aux questions fréquentes des clients.
- Une section "Livraison et retours" pour que les clients connaissent la politique du retour et les délais ainsi que les étapes de la livraison.
- Une section "Promotions et produits du moments (Coup de cœur)" avec des offres spéciales et des réductions pour passer à l'action de l'achat

Catégories :

- Des sous-catégories pour chaque catégorie principale afin de faciliter la navigation pour les clients.
- Une section "Nouveautés" pour afficher les derniers produits ajoutés à votre catalogue.
- Une section "Promotions" pour mettre en avant les articles en promotion.

Fiches produit :

- Des témoignages et avis de clients satisfaits pour renforcer la crédibilité de la marque.
- Des suggestions de produits similaires pour inciter les clients à explorer davantage votre catalogue.
- Des informations sur l'impact environnemental du produit pour sensibiliser les clients aux enjeux écologiques.
- Automatisation du stock des produits.
- Vidéo promotionnelle pour mettre en avant le produit et les différentes utilisations.

3. 1 page supplémentaire BFPV.

- Une page pour la personnalisation des produits et surtout mettre en avant l'option offrir un cadeau et la personnalisation de l'emballage et le message à envoyer afin de créer un outil personnel et authentique