

Fiche #3

La définition du besoin

1. Élaboration d'une « persona » (30 minutes)

Prenez connaissance de la vidéo explicative du jour.

Imaginez votre client ou usager cible et racontez-nous l'histoire de cette personne : qui est-ce ? Quel âge elle a ? Que fait-elle dans son temps libre ? Qu'est-ce qu'elle aime ? Qu'est-ce qui lui provoque malheur ? Bien évidemment cela reste en lien avec votre produit, solution, service. Dessinez, prenez des photos, illustrez son univers.

Exemple de Persona pour un produit type « Jeu-vidéo éducatif » :

	Identité Nom : Marion Bouard Age : 16 ans Profession : Lycéenne Niveau en informatique : Utilisation quotidienne d'Internet sur son mobile, mais mal à l'aise avec les outils de bureautique
Caractéristiques • Élève sérieuse et motivée, mais stagnante dans la moyenne • Difficultés à s'organiser • Famille soutenant ses efforts scolaires, mais manquant de moyens	Objectifs • Obtenir de meilleures notes en mathématiques pour passer en 1ère S • À long terme, intégrer une école vétérinaire • Pouvoir partager ses réussites avec ses parents et ses amis
Scénarios • Utilisation de "Joue avec les maths !" sur PC suite à la recommandation d'un professeur • Installation de l'application mobile pour une utilisation lors du trajet maison-école (réseau fluctuant) • Partage de ses scores et son niveau sur les réseaux sociaux	

2. Définir le problème (30 minutes)

Faites une carte d'empathie pour votre persona et essayez de comprendre : Quels sont ses besoins ? Quels sont ses désirs ? Quels sont ses « maux » ? En quoi cela rejoint les besoins de Max-Neef ou les Objectifs du Développement Durable ? Pourquoi personne n'a réussi à proposer des solutions jusqu'à présent et/ou pourquoi personne n'a pas encore proposé ce qu'on s'apprête à faire ?

Livrable : Remplir, avec ces informations, les sections dédiées dans le Document IDéO