

# Définir sa cible



Considérez le large éventail de personnes qui seront touchées par votre solution.

Avant de vous plonger dans votre recherche contextuelle (si vous connaissez votre cible), il est essentiel de savoir pour qui vous concevez. Vous êtes tenu d'en apprendre plus une fois sur le terrain, mais avoir une idée des besoins, du contexte et de l'historique de votre public cible vous aidera à démarrer votre recherche en posant des questions intelligentes. Et ne limitez pas votre réflexion aux personnes pour lesquelles vous concevez. Vous devrez peut-être prendre en compte les gouvernements, les ONG, d'autres entreprises ou des concurrents. Si vous ne connaissez pas encore votre cible, c'est à la fin de la phase d'empathie que vous pourrez compléter cette fiche.

## COMMENT ?

**1** Avec votre équipe, écrivez les personnes ou les groupes qui sont directement impliqués ou que vous souhaitez atteindre dans votre challenge. Ecrivez tous les groupes sur les Post-its et placez-les sur un mur pour pouvoir visualiser votre public. Concentrez-vous sur leurs motivations.

**2** Choisissez une cible et remplissez une fiche de profil utilisateur

The form is titled 'PROFIL UTILISATEUR' and has a 'ZTP' logo in the top right corner. It is divided into several sections: 'Nom', 'Description', 'Motivations', 'Personne utilisateur', 'Rôle', and 'Impact'. Each section contains a series of questions designed to gather information about the user's characteristics, needs, and motivations. The form is presented as a template with a light green border and a white background.

**PROFIL UTILISATEUR** ZTP

**Nom**

**Description**  
Qui est-il ? Quelles sont ses caractéristiques (branche d'âge, lieu de type de résidence, statut familial, type de loisirs, environnement social, etc.) ?

**Motivations**  
Quels sont les points qui semblent à cœur à cet utilisateur ? Quelles tâches le produit / service permet de réaliser ? Quelles sont ses motivations ?

**Personne utilisateur**  
Comment, ou est-ce que le produit / le service est utilisé ? Que se passe-t-il avant et après utilisation ?

**Rôle**  
À quel point les produits / les services actuels satisfont-ils ses besoins ?

**Impact**  
Quels sont les points que le client aime le plus dans le produit / le service actuel ? Quels sont ses besoins ?