

# 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 image shows a template for a user profile (profil utilisateur) from ZTP. The form is divided into several sections:

- PROFIL UTILISATEUR** (Title)
- Nom** (Name) - A field for entering the user's name.
- Description** (Section title)
  - Qui est-il? Quels sont ses caractéristiques financières (âge, seuil de résidence, statut familial, type de logement, environnement social...)?
- Habits** (Section title)
  - Quels sont les usages qui permettent à l'utilisateur de utiliser le produit / service permet de réaliser ? Quels sont ses motivations ?
- Précédents utilisateurs** (Section title)
  - Comment, où et pourquoi le produit / le service est-il utilisé ? Que se passe-t-il avant et après utilisation ?
- Pain** (Section title)
  - A quel point les produits / les services actuels suffisent-ils au client ?
- Gain** (Section title)
  - Qu'est-ce que le client attend que donne le produit / le service actuel ? Quels sont ses succès ?