

PROFILEUR DE PROJET ABRÉGÉ

Ce qui suit est une version abrégée du profileur de projet Web que nous demandons à tout client potentiel de compléter avant même de les rencontrer. Il contient la base des réflexions qu'il est essentiel de faire avant de solliciter un développeur ou une agence Web. Il permet de mieux identifier vos besoins réels et d'éviter de vous faire vendre un produit dont vous n'avez pas besoin.

1. Information sur l'entreprise

Coordonnées complètes : Nom, adresse, nombre d'employés, nombre d'années en affaires

2. Contact principal

Coordonnées complètes du décideur à qui il faudra s'adresser pour les questions additionnelles :
Nom, titre, téléphone, courriel

3. Présence Web actuelle

- a. Avez-vous un site Web présentement? Si oui, nous en fournir l'adresse
 - o À quelle fréquence affichez-vous de l'information fraîche sur votre site Web? (ex. 1 fois par jour, semaine, mois, année)
- b. Avez-vous un blogue présentement? Si oui, fournir l'adresse
 - o À quelle fréquence affichez-vous de l'information fraîche sur votre blogue?
- c. Avez-vous une présence sur les réseaux sociaux? Si oui, fournir les adresses
 - o À quelle fréquence affichez-vous de l'information fraîche sur vos réseaux sociaux?

4. Information technique

- a. Avez-vous un département de soutien technique interne? Si oui, fournir les coordonnées du technicien en charge.
- b. Comment qualifieriez-vous vos connaissances informatiques? (ex. très techno, se débrouille, préfère ne rien toucher...)
- c. Quel(s) système(s) d'opération utilisez-vous à l'interne? Windows / MacIntosh
- d. Qui est votre fournisseur Internet actuel? (Bell, Vidéotron, etc.)
- e. Avez-vous un/des nom(s) de domaine(s)? (.com, .ca ou autre). Si oui, le(s)quel(s).
- f. Nombre d'adresses courriel pour l'entreprise. Est-ce suffisant? Si non, de combien d'adresses auriez-vous besoin?

5. Information graphique

- a. Avez-vous un graphiste? Si oui, fournir les coordonnées complètes.
- b. Avez-vous un logo d'entreprise? Si oui, fournir copie sous format numérique.
- c. Avez-vous de la documentation (cartes d'affaires, papeterie, enveloppes, publications, dépliants, brochures, publicités, etc.) qui véhiculent déjà une image graphique de votre entreprise? Si oui, fournir copie.
- d. Quel est le message que vous désirez véhiculer par le visuel de votre site? (ex. conservatisme, solidité, fiabilité, expérience, jeunesse, créativité, etc. – soyez précis).
- e. En surfant sur le Web, indépendamment de ce qu'offre ce site comme produit ou service, trouvez **5 sites** dont vous aimez le visuel et fournissez-nous-en l'adresse. Trouvez également **5 sites** que vous n'aimez pas et fournissez-nous-en l'adresse.



6. Ressources en communications

Avez-vous des ressources à l'interne, attitrées spécifiquement aux communications (rédacteur, traducteur, réviseur)? Si non, qui sera en charge de produire/rédiger/corriger/traduire le contenu de votre site?

7. Besoins Web

- Dans quelle(s) langue(s) votre site doit-il être disponible? (français, anglais, espagnol)
- Votre site doit-il prévoir du commerce électronique?
- À quelle fréquence ajouterez-vous ou modifierez-vous votre contenu? (ex. 1 x mois, 1 x par semaine)
- Ces mises-à-jour seront-elles faites par une personne à l'interne ou par votre développeur Web?

8. Public cible

- Parlez-nous de votre clientèle cible? (âge, revenu, emploi, scolarité, loisirs, conservateurs, sportifs, etc.)
- Comment communiquez-vous avec vos clients présentement? (courriels, relances téléphoniques, réseaux sociaux, blogues, forums, etc.)
- Dans vos récentes démarches pour vous faire connaître, lesquelles ont le mieux fonctionné et lesquelles ont été des catastrophes?
- Où faites-vous votre publicité présentement? Comment vous-y prenez-vous pour vous faire connaître? (courriels, offres, publipostage, télémarketing, publicité radio ou télé, magazines, blogues, forums, etc.)
- Qu'espérez-vous que vos visiteurs viendront faire, chercher ou apprendre en visitant votre site?

9. Concurrents et position de marché

- Qui sont vos trois concurrents les plus sérieux présentement? (Nom et site Web)
- Quels sont les points forts de ces concurrents par rapport à vous?
- Qu'est-ce qui vous démarque par rapport à vos concurrents? Que faites-vous ou offrez-vous de mieux ou de différent qu'eux?
- Quand vos clients vous complimentent, que disent-ils de vous? (ce n'est pas le temps d'être modeste...)
- Que considérez-vous être vos trois principaux points forts?
- Que considérez-vous être vos trois principaux points faibles?
- Votre entreprise possède-t-elle une mission écrite? Si oui, la formuler ici
- Votre entreprise détient-elle des certifications (ex. : licence RBQ, certification ISO, membre d'organisme professionnel, membre APCHQ, etc.) et si oui, lesquelles?
- Votre entreprise a-t-elle gagné des prix ou fait l'objet de reconnaissance et si oui, lesquelles?
- Votre entreprise soutient-elle des causes humanitaires ou sociales et si oui, lesquelles?

10. Objectifs du projet

- Quel est votre échéancier idéal pour ce projet et pourquoi cette date est-elle importante?
- Si vous aviez un seul objectif à atteindre avec votre site, quel serait-il? (soyez précis)
- À quoi mesurerez-vous le succès de votre projet? (soyez précis)
- Votre projet fait-il l'objet d'un appel d'offres? Si oui, combien de soumissionnaires y a-t-il à ce projet?
- Quels sont vos critères de sélection pour choisir votre fournisseur? (prix, fiabilité, échéanciers respectés, réputation, etc.)

11. Fourchette budgétaire

Quelle est votre fourchette budgétaire pour ce projet?