

SKILL.FACILE

Modèle de Cahier Des Charges pour la création d'un site internet

Nom de l'entreprise : _____

Nom du projet : _____

Personne à contacter : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____

Email : _____

Sommaire du cahier des charges

1. Présentation de l'entreprise.....	3
Présentation de l'entreprise.....	3
Analyse de l'existant.....	3
2. Les objectifs du projet	3
Les objectifs quantitatifs	3
Les objectifs qualitatifs.....	3
3. Les cibles du projet.....	4
Les professionnels	4
Les particuliers.....	4
4. Étude de la concurrence.....	5
5. Contraintes du projet	5
6. Documentation technique	5
7. Le récit d'usage.....	5
8. Le périmètre du projet	5
Les objectifs.....	5
Les livrables	5
Dépenses et délais.....	6
9. Graphisme et ergonomie.....	6
Identité visuelle	6
Wireframe	6
Maquettage	6
10. Annexes et aide à l'utilisation	6

1. Présentation de l'entreprise

Présentation de l'entreprise

Vous devez fournir une présentation détaillée de votre entreprise dans cette partie de votre cahier des charges. Cette section est importante, car elle permettra aux personnes impliquées dans le projet de comprendre l'activité de votre entreprise, son secteur d'activité, sa taille, son histoire et sa mission.

Par exemple, si votre entreprise s'appelle "ConnectPro", vous devez décrire l'activité de votre entreprise qui consiste à mettre en relation les professionnels et les particuliers. Vous pouvez également fournir des informations sur votre expérience dans le domaine, vos avantages concurrentiels, vos objectifs à court et à long terme, votre équipe et votre structure organisationnelle. Assurez-vous que la présentation de votre entreprise est claire, concise et facile à comprendre pour tous les membres de l'équipe travaillant sur le projet.

Analyse de l'existant

Cette étape est cruciale, car elle vous permet de comprendre les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces liées à votre projet. Il s'agit de dresser un état des lieux de votre situation actuelle pour mieux identifier vos besoins et vos attentes en matière de projet.

Pour illustrer cette partie, prenons l'exemple de notre société "ConnectPro". Dans cette partie, nous pourrions décrire les différents acteurs impliqués dans notre service de mise en relation entre professionnels et particuliers : les professionnels (plombiers, électriciens, artisans, etc.), les particuliers à la recherche de ces professionnels et les concurrents présents sur le marché. Nous pourrions également évoquer les différentes plateformes existantes proposant ce type de service et les différences avec notre propre projet. En résumé, l'analyse de l'existant nous permettra de mieux comprendre notre positionnement sur le marché et d'identifier les opportunités et les menaces liées à notre projet.

2. Les objectifs du projet

Dans cette partie, vous devez décrire les résultats souhaités du projet et les critères de réussite qui permettront d'évaluer la performance. Pour notre entreprise, ConnectPro, les objectifs du projet pourraient être de développer une plateforme en ligne efficace de mise en relation entre professionnels et particuliers, de réduire les délais de traitement des demandes, d'augmenter le taux de conversion des leads et de renforcer la sécurité des transactions. Ces objectifs devraient être mesurables, réalistes et pertinents pour le secteur d'activité de ConnectPro. Il est important de préciser également les délais à respecter pour atteindre ces objectifs et les ressources nécessaires pour y parvenir. En définissant clairement les objectifs du projet, vous pourrez aligner les efforts de toutes les parties prenantes et assurer une progression cohérente vers les résultats escomptés.

Les objectifs quantitatifs

Augmenter de 30% le nombre de mises en relation entre professionnels et particuliers sur la plateforme d'ici la fin de l'année.

Réduire de 50% le temps nécessaire pour mettre en relation les professionnels et les particuliers en améliorant l'efficacité du processus.

Les objectifs qualitatifs

Améliorer la satisfaction des utilisateurs en offrant un service plus personnalisé et en leur offrant des solutions plus adaptées à leurs besoins.

Fidéliser les clients en leur offrant une expérience utilisateur de qualité et en améliorant leur confiance dans la plateforme.

3. Les cibles du projet

La partie "Les cibles du projet" dans un cahier des charges permet de définir précisément les profils des clients de l'entreprise ainsi que ceux des visiteurs du site internet.

Pour ConnectPro, les cibles principales sont les professionnels et les particuliers qui recherchent des services dans des domaines variés. Les professionnels sont des personnes enregistrées sur le site internet de ConnectPro et qui proposent leurs services.

Ils sont des experts dans leur domaine respectif et doivent fournir des informations détaillées sur leur expérience et leurs qualifications.

Les particuliers sont des visiteurs du site internet qui cherchent des services proposés par les professionnels. Ils peuvent créer un compte sur le site pour bénéficier d'avantages tels que la sauvegarde de leurs recherches et l'historique de leurs transactions.

Il est important de décrire en détail le profil de ces deux cibles afin de mieux comprendre leurs besoins et de proposer des fonctionnalités adaptées dans le développement du projet.

Les professionnels

Exemple pour la cible "les professionnels" :

Les professionnels ciblés par ConnectPro sont les entreprises de toutes tailles et tous secteurs d'activité ayant besoin de recourir à des prestations de services pour leur activité, telles que la maintenance, la réparation, le dépannage, l'installation, la formation, etc. Ils sont à la recherche de prestataires fiables et qualifiés, capables de répondre à leurs besoins de manière rapide et efficace. Ces professionnels accordent une grande importance à la qualité des prestations, au respect des délais, ainsi qu'à la facilité de gestion et de suivi de leurs commandes.

Les particuliers

Exemple pour la cible "les particuliers" :

Les particuliers ciblés par ConnectPro sont les personnes ayant des besoins en matière de services à domicile tels que le ménage, le bricolage, la garde d'enfants, les cours particuliers, etc. Ces particuliers recherchent des prestataires qualifiés, de confiance et proposant des tarifs compétitifs. Ils attachent également une grande importance à la simplicité et la rapidité de la recherche de prestataires et à la qualité des prestations fournies. Le périmètre du projet

La partie "Périmètre du projet" est l'occasion de préciser toutes les fonctionnalités et spécificités que vous souhaitez intégrer à votre projet. Il est important de réfléchir à l'avance à toutes les fonctionnalités nécessaires pour que le prestataire comprenne bien ce que vous attendez. Cette partie peut donc contenir la réponse aux questions telles que : "Votre site doit-il être multilingue ?", "Quels sont les modules à garder et ceux à enlever ?", "Votre Site internet aura-t-il une boutique ?", "Quelles sont les solutions de paiement à intégrer ?", "Le site doit-il avoir une version mobile ou une application dédiée ?", "Quelles sont les spécificités que le prestataire doit connaître (utilisation de la géolocalisation, création de compte, création d'un multisite, etc.) ?".

Pour ConnectPro, vous pourriez préciser que le site devra être multilingue, avec une boutique en ligne, un système de paiement sécurisé et une version mobile pour une expérience utilisateur

optimale. Vous pouvez également préciser que le prestataire devra avoir une expérience en matière de mise en relation entre professionnels et particuliers.

4. Étude de la concurrence

La partie "Étude de la concurrence" permet de comprendre le marché sur lequel l'entreprise évolue, de connaître les acteurs présents et leur positionnement sur le marché.

Pour ConnectPro, il est important de réaliser une étude de la concurrence afin de comprendre les acteurs présents sur le marché de la mise en relation entre professionnels et particuliers. Il est nécessaire d'analyser leur offre, leurs points forts et leurs faiblesses.

Cela permettra de proposer une offre adaptée, innovante et compétitive, et de se différencier de la concurrence. Cette partie peut également inclure une analyse des tendances du marché et des évolutions futures, ainsi que l'identification des opportunités et des menaces pour l'entreprise.

5. Contraintes du projet

La partie "Contraintes du projet" dans le cahier des charges permet de définir les limites et les restrictions auxquelles le projet doit se conformer.

Pour ConnectPro, certaines contraintes peuvent être liées à des facteurs techniques, tels que le choix des langages de programmation ou des outils de développement spécifiques.

D'autres contraintes peuvent être liées à des considérations financières, telles que des restrictions sur le budget alloué au projet. Il est également important de considérer les contraintes liées aux délais, comme des dates butoirs pour la livraison ou des échéances pour les différentes phases du projet.

Les contraintes peuvent également être liées aux réglementations ou aux normes de l'industrie, par exemple en matière de sécurité des données ou de protection de la vie privée. En somme, cette partie permet de préciser les limites à ne pas dépasser afin que le projet soit mené à bien dans les meilleures conditions.

6. Documentation technique

Le cahier des charges peut être fonctionnel ou technique. Si le projet possède un volet technique, par exemple une intégration à un système existant, il ne faut pas hésiter à fournir la documentation du logiciel, de l'API et de tout ce qui vous semble cohérent et pertinent.

7. Le récit d'usage

Ajoutez vos personas avec l'élément déclencheur d'un problème, la quête du persona et la sanction positive à l'utilisation de votre projet.

8. Le périmètre du projet

Les objectifs

Décrivez précisément les objectifs du projet

Les livrables

Décrivez les différents livrables qui sont attendus (site internet, logo, etc.)

Dépenses et délais

Préciser le budget prévisionnel ainsi que le délai maximum. Ne mettez pas de chiffres au hasard, vous devez y réfléchir sérieusement. Si vous indiquez une date précise pour le délai, cela doit être par rapport à un événement en particulier, ou pour une raison réelle.

Ajoutez un planning prévisionnel.

9. Graphisme et ergonomie

Identité visuelle

Ajoutez tous les documents nécessaires à la compréhension de l'identité visuelle.

Wireframe

Si vous possédez des wireframes, ajoutez-les à votre cahier des charges.

Maquettage

Si vous avez déjà des maquettes pour votre projet, ajoutez-les à votre cahier des charges.

10. Annexes et aide à l'utilisation

Tout ce qui n'entre pas dans les autres catégories doit aller ici.