

# Canevas d'expérience

## 1. Hypothèse (10 min)

La différence que le projet aura pour ses clients selon l'équipe. Nous pensons que... aura l'effet suivant..

*Exemple pour une compagnie aérienne : « Nous pensons qu'un service de transport aérien à bas prix répondrait aux besoins des clients et augmenterait les revenus de notre compagnie aérienne. »*

## 2. Problème (10 min)

L'origine de l'hypothèse. Indiquez clairement les difficultés, les problèmes et les causes profondes.

*Exemple pour une compagnie aérienne : « De nombreux voyageurs préfèrent le train à l'avion en raison du prix. »*

## 7. Idées (10 min)

Solutions aux problèmes des personas conformément aux exigences des parties prenantes.

*Exemple pour une compagnie aérienne : « Des avions remis à neuf, sans possibilité d'enregistrer des bagages et sans nourriture/boissons offertes. »*

## 8. Expérience minimale viable (5 min)

La version de base de votre idée, celle qui est la plus facile et la plus rapide à mettre en œuvre pour valider l'hypothèse avec certitude.

*Exemple pour une compagnie aérienne : « Déservir une destination touristique populaire pendant les vacances universitaires. »*

## 6. Valeur (10 min)

Avantages probables pour les utilisateurs et l'entreprise :

- Gains attendus pour les utilisateurs
- Bénéfices pour l'entreprise (\$)
- Avantages techniques

Indiquez uniquement des éléments mesurables, et classez-les en équipe par valeur perçue pour les clients.

*Exemple pour une compagnie aérienne : « La vitesse du voyage aérien (pas le service) au prix d'un ticket de train. »*

## 4. Parties prenantes (10 min)

Qui est en faveur de cet effort ? Qui pourrait bloquer ce projet ? Qui a également des exigences ?

*Exemple pour une compagnie aérienne : « Le PDG, les pilotes, les agents de voyage, les contrôleurs aériens. »*

## 5. Équipe (10 min)

Quelle expérience et quelles compétences sont nécessaires à la réussite de cette initiative ?

*Exemple pour une compagnie aérienne : « Le responsable marketing, le responsable des opérations, le service financier, l'équipe des développeurs informatiques »*

## 3. Personas (10 min)

Qui rencontre ce problème ? Qu'est-ce qui les motive ? Qu'essayent-ils d'accomplir ?

*Exemple pour une compagnie aérienne : « John est étudiant dans une université et souhaite travailler pendant ses vacances sans dépenser une fortune. »*

## 8. Démo de bout en bout (5 min)

Racontez une histoire de bout en bout du point de vue du client. Elle doit contenir les problèmes résolus, la solution utilisée et la valeur apportée. Indiquez les principaux scénarios sous forme de jeux de rôle, d'ébauches ou des étapes à suivre en lo-fi (images fil de fer) qui pourraient par la suite être améliorés en hi-fi (au pixel prêt).

Un aperçu de bout en bout de l'expérience utilisateur donnera à l'équipe entière un objectif final vers lequel avancer.

*Exemple pour une compagnie aérienne : « Étapes à suivre pour réserver un vol à bas prix ; expérience de bout en bout, de l'enregistrement au débarquement ; processus et expérience de réception des plaintes, etc. »*

## 9. Métriques (10 min)

Définissez les métriques de réussite directement liées aux valeurs recherchées pour cette expérience. Elles seront utilisées pour valider ou réfuter l'hypothèse.

Les métriques sont souvent négligées ou non relevées. Déterminez rapidement quand, comment et par qui elles seront mesurées.

En outre, vous voulez récolter des métriques pour les étapes importantes (et pas seulement pour la valeur finale). Elles agiront comme des indicateurs rapides de la réussite ou comme des avertissements.

*Exemple pour une compagnie aérienne : « Le site Web d'offre de voyages aériens à bas prix générera au moins 10 000 prospects et 1 500 réservations durant le premier mois. »*