

Comprendre et atteindre son public cible - Quiz

<https://github.com/heig-vd-mvp-course>

[Web](#) • [PDF](#)

L. Delafontaine et V. Guidoux, avec l'aide de GitHub Copilot

Ce travail est sous licence [CC BY-SA 4.0](#).

Plus de détails dans le support de cours

Cette présentation est un quiz pour tester ses connaissances sur le chapitre en cours. Pour plus de détails, consultez le [support de cours](#).

Question 1 - Donnée

“ Comment éviter les biais de confirmation lors des échanges avec un public cible ? ”

Question 1 - Réponse

- Multiplier les sources d'information
- Poser des questions ouvertes
- Favoriser l'écoute active et la reformulation
- Recourir à des experts ou des regards extérieurs

Question 2 - Donnée

“ *Qu'est-ce qu'un persona ?*

”

Question 2 - Réponse

Un persona est une représentation semi-fictive d'un utilisateur type basée sur des recherches et des données réelles. Il permet de mieux visualiser et comprendre les attentes, comportements et motivations de notre public cible.

Question 3 - Donnée

“ *Pourquoi est-il important de comprendre les besoins d'un public cible ?* ”

Question 3 - Réponse

Comprendre les besoins d'un public cible permet d'adapter une offre, un produit ou un service à ses attentes réelles, améliorant ainsi l'expérience utilisateur et augmentant les chances de succès.

Question 4 - Donnée

“ Quels sont les principes clés du livre The Mom Test pour poser les bonnes questions ? ”

Question 4 - Réponse

Vous ne pouvez pas vendre un produit ou expliquer une idée tant que vous n'avez pas réussi à expliquer le problème qu'il résout à votre maman.

Question 5 - Donnée

“ Quelles est la différence entre des interviews/questionnaires qualitatifs et quantitatifs ? ”

Question 5 - Réponse (1/2)

Qualitatif : basé sur des entretiens, des observations et des échanges, souvent individuel. Permet d'assurer une compréhension approfondie des motivations, des besoins et des attentes.

- Comprendre les motivations, les besoins, les attentes
- Explorer des pistes, des idées
- Approfondir des problématiques

Question 5 - Réponse (2/2)

Quantitatif : basé sur des questionnaires, des sondages et des mesures, souvent en grande quantité. Permet de mesurer des comportements, des opinions, de valider des hypothèses et de comparer des groupes de façon statistique.

- Mesurer des comportements, des opinions
- Comparer des groupes
- Parfois difficile de tirer une tendance claire

Question 6 - Donnée

“ Parmi la liste suivante, lesquelles sont considérées comme de bonnes questions ?

- 1. "Est-ce que vous aimez le produit ?"*
 - 2. "Qu'est-ce qui vous plaît dans le processus ?"*
 - 3. "Qu'est-ce qui ne vous plaît pas ma solution ?"*
 - 4. "Comment travaillez-vous habituellement dans ce cas ?"*
 - 5. "Est-ce que j'ai oublié quelque chose qui vous semble important ?"*
- ”*

Question 6 - Réponse (1/2)

- “ 1. *"Est-ce que vous aimez le produit ?"*
2. ***"Qu'est-ce qui vous plaît dans le processus ?"***
3. *"Qu'est-ce qui ne vous plaît pas ma solution ?"*
4. ***"Comment travaillez-vous habituellement dans ce cas ?"***
5. ***"Est-ce que j'ai oublié quelque chose qui vous semble important ?"*** ”

Les questions 2, 4 et 5 sont considérées comme de bonnes questions ouvertes qui permettent d'obtenir des réponses riches et détaillées.

Question 6 - Réponse (2/2)

“ 1. *"Est-ce que vous aimez le produit ?"* ”

La question 1 est à faire attention selon quel produit on parle. Si l'on parle de votre produit, c'est une très mauvaise idée. Si c'est un autre produit qui peut amener à d'autres questions, pourquoi pas.

La question 3 est évidemment une mauvaise question.

Question 7 - Donnée

“ Quelle est une règle primordiale pour réaliser un interview qualitatif ? ”

Question 7 - Réponse

L'écoute active est une compétence essentielle pour mener un entretien qualitatif.

En centrant l'attention sur l'autre, on peut mieux comprendre ses besoins et attentes.

De plus, on peut reformuler les réponses pour s'assurer de bien comprendre et rebondir sur les réponses pour creuser davantage.

Questions

Est-ce que vous avez des questions ?

Sources

- [Illustration principale](#) par [Yvette de Wit](#) sur [Unsplash](#)