

Lauriane MOULLE, Mélissa CHATEL, Sarah BOMPUIS, Sitti-Taanziza ALLAOU
ATTOUMANE



Entreprise Mes
Jolies Lunettes

CAHIER DES CHARGES

Préparé pour Davinci Digitale*

PRÉSENTÉ À
Davinci Digitale*

PRÉSENTÉ PAR
Mes Jolies Lunettes

JANVIER 2022



I. LE CONTEXTE, DEFINITION DU PROBLEME ET OBJECTIFS

A. Le contexte, définition du problème & objectifs

Mes Jolies lunettes est une entreprise créée le 29 novembre 2020. Son activité principale est la vente en ligne (e-commerce seulement) de lunettes de soleil sur des Market Place choisies avec rigueur.

Les produits que l'entreprise vend sont des lunettes de soleil pour hommes et pour femmes ainsi que des accessoires utiles aux lunettes (produits de nettoyage, chiffons, etc.)

L'entreprise est constituée de 5 salariées apportant chacune des besoins différents à l'entreprise.

Sarah Bompuis	Référente SEO
Melissa Chatel	Chargée de projet digital
Lyson Reignier	Community Manager
Sitti-Taanziza Allaoui Attoumane	Responsable marketing
Lauriane Moulle	Graphiste

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires d'environ 150 000 euros par an.

Les principaux concurrents de Mes Jolies Lunettes sont Le petit lunetier, Optic2000, Optical Center, Kris, Afflelou et bien d'autres.

B. Définition du problème

Les principaux axes de développement de l'entreprise sont de créer un site internet Responsive avec un espace blog et un espace vente en ligne afin de vendre par nos propres moyens, nos produits aux clients.

En effet, depuis sa création, l'entreprise vend seulement sur des Market Place. On s'est aperçu, ces derniers temps, que le chiffre d'affaires stagnait, l'objectif serait donc d'accroître notre chiffre d'affaires en créant notre propre site internet et communauté.

C. Les cibles

Afin de cibler au mieux notre clientèle, nous avons créé deux personas, une femme et un homme.

Voici les personas :



ARIA CORTEZ

Mannequin
25 ans

SAISANCE NUMÉRIQUE



FREQUENCE D'USAGE



MON HISTOIRE AVEC LA MARQUE

Lorsque mes jolies lunettes sont sorties sur le marché, ce fut un produit qui m'a tout de suite intéressé. Durant plusieurs années, je n'ai pas trouvé de lunettes de fabrication 100 % françaises avec des matériaux haut de gamme. Puis je suis tombée sur le site internet de la marque et j'ai tout de suite craqué pour ses lunettes haut de gamme, made in France. Leur engagement m'a tout de suite parlé, car nous partageons les mêmes valeurs.



PROFIL

Traits de personnalité

- sociable
- éco-responsable
- responsablement engagée

Comportement

J'aime acheter des produits 100% français mais il est rare qu'ils soient fabriqués avec des matériaux haut de gamme. Il est important d'avoir de bons verres de protection contre les rayons UV.

BUT DE MA VIE

Priorités

Je suis sensible à l'écologie, j'utilise des produits naturels, recyclables, qui s'intègrent dans la démarche de développement durable.

Objectifs de l'utilisation de mes jolies lunettes

C'est une marque qui me correspond car les produits sont de hautes qualités et 100% français.





VICTORIO SANCHEZ

Agent de voyage
35 ans

AISANCE NUMÉRIQUE



FREQUENCE D'USAGE



MON HISTOIRE AVEC LA MARQUE

Lorsque mes jolies lunettes sont sorties sur le marché, j'ai eu un vrai coup de cœur pour la marque mais surtout pour ces produits. Cependant, je ne me suis pas précipité et j'ai lu beaucoup de commentaires avant de passer à l'acte d'achat. Et quand j'ai découvert la qualité et le luxe de ses matériaux, j'ai craqué.



PROFIL

Traits de personnalité

- Voyageur
- Soucieux de la qualité des produit
- Aime le luxe

Comportement

J'aime acheter des produits de qualité. Je ne fais pas attention au prix tant que le produit me convient et que les matériaux soit vraiment de qualité

BUT DE MA VIE

Priorités

Je suis sensible à la qualité des matériaux, et j'utilise mes lunettes de soleil 7J/7 dans mon travail et dans ma vie personnelle.

Objectifs de l'utilisation de mes jolies lunettes

C'est une marque qui me correspond car les produits sont de hautes qualités et originales.



D. Les objectifs de cette création de site

Les objectifs de la création de notre site Internet sont nombreux. En effet, nous avons des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Objectifs quantitatifs

- Taux de conversion : supérieur à 1,2%
- Nombre de comptes clients : 1 000 par an

Objectifs qualitatifs

- Développer notre propre visibilité et image de marque
- Apporter à nos clients de nouveaux services et les fidéliser
- Développer une communauté engagée
- Améliorer notre service après-vente

Plus précisément, nous voulons pour commencer, un taux de trafic de 60% sur notre site dont 40% de ces utilisateurs sont déjà client.

Il faudrait que notre site Internet génère environ 1 500 visites, dont plus de 40% de nos visites proviennent de notre référencement naturel (SEO).

De plus, il faudrait qu'au bout d'un an, nous vendions au minimum 3 000 paires de lunettes.

II. LES CONTRAINTES ET EXIGENCES

A. Les éléments attendus

Notre site Internet devra être multilingue afin de satisfaire des utilisateurs en France mais aussi dans le monde et devra disposer d'une boutique grâce à l'extension Woo Commerce afin de vendre nos produits.

Il devra être Responsive afin que nos utilisateurs puissent commander et se renseigner, qu'ils soient sur ordinateur, tablette ou smartphone.

De plus, nous intégrerons au site, différents moyens de paiement afin de satisfaire tous les clients (PayPal, Visa, Mastercard, CB, American Express et Apple Pay)

Concernant l'arborescence de notre site. Nous voulons mettre en place 6 pages :

- Une page d'accueil
- Une page boutique
- Une page « La marque »
- Une page de blog avec des articles sur les lunettes

- Une page « contactez-nous »
- Une page « avis clients »

Concernant les services, nous voulons mettre en place :

- Sur la page « contactez-nous », un formulaire de contact
- Un Chatbot
- Paiement 3 fois sans frais avec scalapay

Concernant le site, nous aimerions mettre en place l'infinite scroll, one-page afin que nos utilisateurs puissent lire les pages du site sans même changer de page en allant dans le menu.

De plus, il faudrait mettre en place un fil d'Ariane afin que nos clients se repèrent facilement dans le site.

Nous voulons sur :

- **Notre page d'accueil** : mettre en avant les produits phares de la collection (avec des liens renvoyant vers la boutique) ainsi que les avis des clients (renvoie vers la page avis clients), une partie sur la marque et un slider avec les derniers articles de blog (avec un lien qui renvoie sur le blog).
- **Notre page boutique** : des filtres pour filtrer par formes de lunettes, couleurs, matériaux, intensité de la protection du verre, etc.) et des fiches produits structurés.
- **Notre page marque** : une présentation de la marque, de l'équipe, de nos engagements et de nos valeurs.
- **Notre page blog** : des articles sur différents sujets (quelles formes de lunettes adaptées au visage, quel type de verre choisir, entretenir mes lunettes, etc.)
- **Notre page contact** : un formulaire de contact
- **Notre footer (pied de page)** : inscription à la newsletter, conditions de vente, nos réseaux sociaux Facebook, Instagram), nos catégories du site et les mentions légales.

B. Les contraintes techniques

Concernant l'hébergement de notre site, nous voudrions que le prestataire choisisse un hébergement pour notre site (de préférence Panthéon IO).

De plus, le prestataire devra assurer la maintenance de notre site tout au long du contrat.

Le prestataire devra fournir également à l'ensemble de l'équipe une formation à l'utilisation du back office.

Il faudra aussi que le prestataire intègre des services tiers tel que notre CRM (Zoho), du Marketing automation, l'accès aux réseaux sociaux, etc.

Le tunnel d'achat devra être conçu de manière à faciliter l'achat du client (le moins d'étapes possible).

C. Respect de la charte graphique

Le site devra respecter notre charte graphique. En effet, elle représente l'entreprise, ses principes et ses valeurs. C'est pourquoi, elle est très importante, il ne faut pas la négliger.

Logo de l'entreprise :



Code couleurs :

- #F6F1EB (fond)
- #942527 (Titres)
- #A6A6A6 (Footer)



Les polices :

- TAN Tankiwood (titres)
- Public Sans (textes)

III. LES LIVRABLES

Les maquettes que nous avons créées sont :

- Un site Internet tel qu'on le souhaite
- L'Arborescence du site avec les rubriques, sous rubriques, etc.)

- Une fiche produit
- Un article de blog

A. Maquette du site Internet



Mes jolies lunettes

Si vous souhaitez prendre soin de vos yeux des UV ou bien tout simplement accessoriser votre look avec des solaires de qualité, vous trouverez votre bonheur avec Mes Jolies Lunettes !



Protégez-vous des UV

Nous sommes exposés chaque jour aux rayons du soleil, c'est pourquoi il faut préserver sa peau du vieillissement prématuré et diminuer le risque de cancer de la peau.
Pour les Fashionistas vous trouverez des lunettes pour accessoiriser votre look !

Les solaires FEMME



Lunettes Judith 19.99€



Lunettes Pénélope 19.99€



Lunettes Clarisse 19.99€

Les solaires HOMME



Lunettes Thibault 19.99€



Lunettes Nino 19.99€



Lunettes Léon 19.99€

L'AVIS DES CLIENTS



J'adore, j'ai pris les lunettes Pénélope et je suis très contente !

- MARGAUX THILLOY



Je ne m'en lasse plus, achetées il y a 2 mois je sors toujours avec soleil ou pas.

- MARIE HERBERT



Très belles lunettes, bonne qualité, je suis satisfait de mon achat !

- LÉO MARNIER



Contact

mesjolieslunettes@gmail.fr



@mesjolieslunettes



Mes Jolies Lunettes

Inscription à la Newsletter

Saisissez votre email



[Qui sommes-nous ?](#)

[Livraison](#)

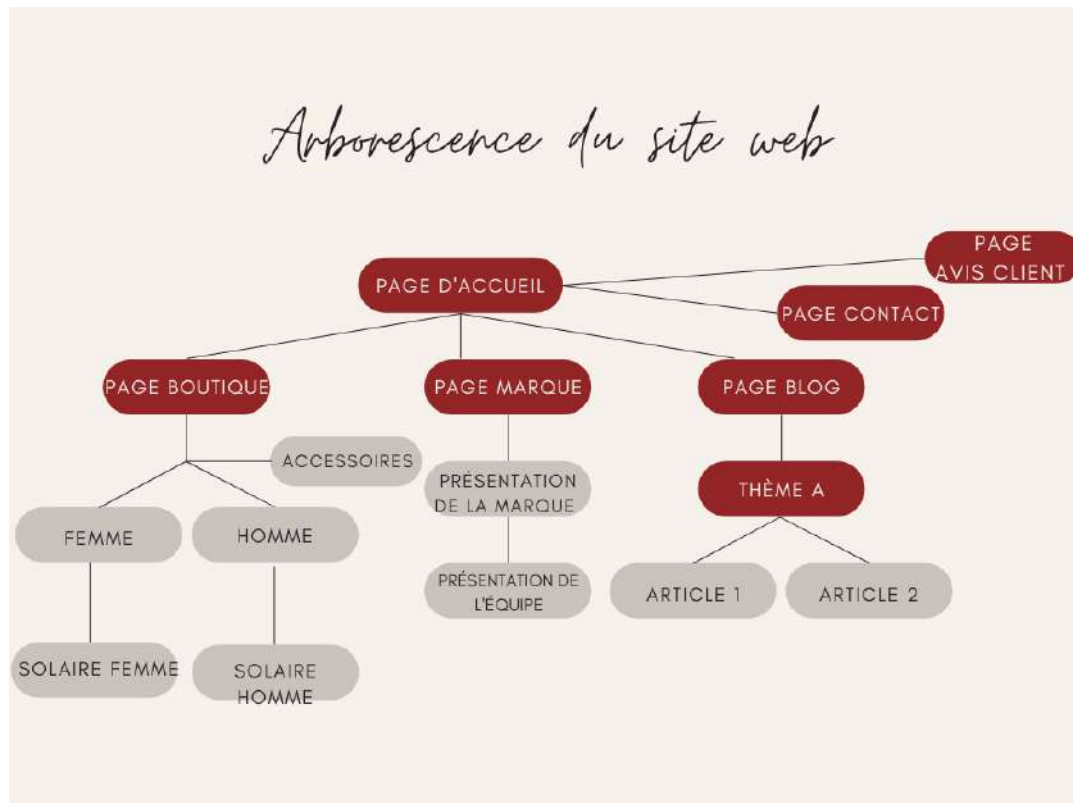
[Conditions Générales de vente](#)

[Presse](#)

[Blog](#)

[FAQ](#)

B. Arborescence du site



C. Maquette d'une fiche produit



Ginny.M Rose Transparent



€49.99

Ajouter au panier

	Détails du produit ▼
	Forme des lunettes: Rectangulaire Motif / Couleur: Couleur unie verres solaires dégradés de catégorie 2 Filtre UV: Oui 80% anti-UV de couleur Violine. Étui à lunettes: Étui rigide Référence: 1VG51K042-O12
	Taille & coupe ▼
	Largeur: 14 cm en taille 55 Longueur des branches: 13.5 cm en taille 55 Largeur du pont: 1.3 cm en taille 55

D. Maquette d'un article



28 Avril, 2022



QUEL QUE SOIT VOTRE ÂGE, IL EST IMPORTANT DE BIEN CHOISIR LES VERRS DE SES LUNETTES DE SOLEIL POUR NE PAS ABIMER VOS YEUX. NOS CONSEILS POUR BIEN CHOISIR VOS LUNETTES DE SOLEIL ET QUE VOS YEUX SOIENT BIEN PROTÉGÉS CET ÉTÉ !

Idée n°1 : Bien choisir la couleur.

Le port de verres teintés sur vos lunettes vous garantit une vision différente selon la couleur choisie.

En effet, il existe différentes teintes de verres qui n'ont pas toutes la même utilisation :

Les **verres teintés gris** offrent une bonne restitution des couleurs naturelles.

- Les **verres teintés bruns** proposent un horizon ensoleillé et sont agréables à porter.

- Les **verres teintés jaunes** accroissent les contrastes. Ils sont utiles pour la conduite de nuit ou pour les sports d'hiver par temps gris car ils améliorent les reflets. Yeux sensibles s'abstenir !

- Les **verres teintés verts**, procure une sensation de bien-être et de repos. Cependant, ils ont tendance à dénaturer les couleurs.

- Les **verres teintés roses et bleus** sont les derniers de la classe car ils sont peu efficaces même par faible intensité lumineuse.

Idée n°2 : Pour quels verres opter ?

Désormais, le marché des lunettes de soleil nous propose deux types de verres pour protéger nos yeux du soleil.

- Les **verres photochromiques** : ils s'adaptent à tous types de luminosité.

Ils ont la caractéristique de s'assombrir ou de s'éclaircir en fonction de la température et de l'intensité des UV.

Le petit plus de ces verres de lunettes : une fois à l'extérieur, ils se colorent en gris ou en brun selon votre choix !

- Les **verres polarisants** : ils aident à lutter contre le phénomène d'éblouissement.

Ils sont cependant plus particulièrement recommandés pour la conduite et pour les activités nautiques

Découvrez
d'autres articles

IV. LE BUDGET

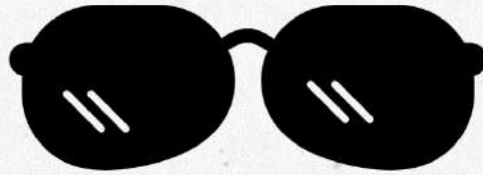
Suite à la prise de contact avec différentes agences d'experts spécialisés dans la création de site marchand, nous avons sélectionné le prestataire DaVinci Digitale. En effet, il propose le service le plus complet. Ils ont une expertise 360° pour accompagner de A à Z notre projet. Grâce à la création des maquettes que nous avons faites, DaVinci digitale va créer la base de notre site (CSS), créer un site Responsive et s'occuper des techniques SEO pour générer le meilleur trafic possible.

BUDGET

livrable

DATE	PRESTATIONS	MONTANT
18/01/2023	WEB DESIGN • Charte graphique • Maquettes • Nombre de pages illimité • Responsive Design • Animations / Interactions	350€ TTC
18/02/2023	DÉVELOPPEMENT (SUR WORDPRESS) • Structure HTML, CSS et JS • Installation du CMS Wordpress (Extension WOOCOMMERCE) • Connexion avec le CRM	600€ TTC
14/02/2023	MARKETING • Optimisation SEO On-Page • Installation Search Console	150€ TTC
25/01/2023	INSTALLATIONS ET CONFIGURATIONS • Nom de domaine • Hébergement • Certificat SSL	12,50€ TTC/ MOIS
25/01/2023	FORMATION - MAINTENANCE : • guide d'utilisation (publications des produits, tracking...) • maintenance de base	22,50€ TTC/ MOIS
Conditions de règlements de DAVINCI DIGITALE® Versement d'un première acompte de 900€ à la signature du devis. Règlement du solde restant uniquement à la livraison (1100€). L'hébergement sur leur serveur Wordpress ainsi que le maintenance s'accompagnera d'une facturation de 35€ TTC/mois. Total TTC : 3 000€		2 000 € TTC + 35€ TTC/mois

V. LE PLANNING



CALENDRIER DU PROJET

Planning

2023

Actions	Jan	Fév	Mar
Création de l'arborescence du site	10		
Création des maquettes	25		
Création de la charte graphique du site	18		
Validation des maquettes		3	
Création des contenus articles, fiches produits (photos, descriptions, etc.)		3	
Élaboration des stratégies liées au référencement du site		18	
Validation des contenus		7	
Validation du site		14	
Test du bon fonctionnement du site		15	
Création des contenus promotionnel sur les réseaux sociaux			1
Validation des contenus promotionnel sur les réseaux sociaux			7
Mise en ligne du site aux clients			4

VI. LES INDICATEURS ET OUTILS D’EVALUATION DES RESULTATS

Afin d’analyser l’audience de notre site Web, il faut analyser l’ensemble de nos visiteurs. Pour cela, nous voulons les analyser à partir d’indicateurs clés de performance (Key Performance Indicator).

Nous aimerions mettre en place les indicateurs suivants :

- **Le nombre de visiteurs uniques** : afin d’analyser le nombre d’internautes qui visitent une ou plusieurs pages du site sur une période donnée
- **Le taux de rebond** : afin d’analyser le pourcentage de visiteurs qui quittent le site après n’avoir visionné qu’une page
- **Le nombre de pages vues par visiteur** : afin d’analyser le nombre de pages et voir l’intérêt porté au site
- **La durée de la visite** : afin d’analyser le temps passé par un internaute sur le site et mesurer l’attractivité
- **La part des visiteurs connus** afin de mesurer la fidélité des visiteurs
- **Le taux de conversion** afin de calculer le pourcentage de visiteurs qui effectuent une action (achat, inscription à notre site, etc.)

En effet, ils vont permettre de mesurer notre site en temps réel. Grâce à ces indicateurs, nous pourrions adapter nos campagnes marketing en fonction de leur évolution.

De plus, nous analyserons l’origine du trafic afin de savoir d’où viennent nos visiteurs (s’ils viennent du trafic direct, organique, social, référent ou publicitaire).

Afin d’analyser tous ces indicateurs de performance et origines du trafic, nous utiliserons des outils de suivi (tracking) qui vont permettre d’analyser le comportement du visiteur d’un site Web à partir de l’utilisation des cookies.

Nous utiliserons :

- **Google Analytics** qui permet d’analyser l’audience d’un site à travers les indicateurs de performance
- **Fingerprinting** qui permet grâce à la création d’une empreinte digitale d’identifier et de suivre l’internaute pendant sa navigation.
- **Google Search Console** qui permet de mesurer les performances et le trafic de recherche du site.

Cependant, certains internautes refusent que ces outils soient utilisés pour collecter et analyser leurs données. Pour les rassurer, nous nous engageons à respecter la RGPD (règlement général sur la protection des données) et CDV (conditions de vente).