

Construisez votre persona

Exemple de corrigé pour l'activité "À vous de jouer"

Voici un **corrigé complet** de la fiche Persona du "confiant enthousiaste".

Persona : Dimitri, le confiant enthousiaste

Identité

- **Prénom** : Dimitri
- **Âge** : 28–35 ans
- **Situation de vie** : Vie active, rythme régulier, habitué à utiliser des services digitaux.
- **Contexte utile** : Dimitri adopte facilement un nouveau service dès qu'il perçoit une bonne réputation ou des avis positifs. Il aime tester des solutions simples qui améliorent son quotidien, sans perte de temps ni explication excessive. Il fonctionne beaucoup à la confiance et à l'expérience vécue.

Motivations

Motivation principale

- **Tester rapidement un service perçu comme fiable**, surtout s'il a entendu des retours positifs.

Motivations secondaires

- Profiter de **produits de qualité** sans avoir à comparer en détail.
- Intégrer des solutions pratiques qui simplifient les courses et la gestion des repas.
- Découvrir des services innovants qui correspondent à son style de vie.

Freins

Frein majeur

- **La déception** : si l'expérience ne correspond pas aux promesses (qualité, fluidité, simplicité), Dimitri décroche rapidement.

Frein secondaire

- Manque de **cohérence ou de clarté** dans le service (ex. navigation confuse, informations peu visibles), qui diminue sa confiance initiale.

Comportements dans le parcours

- Se décide vite après un premier contact positif avec le service (recommandation, avis, réputation).
- Passe peu de temps à comparer : il scanne l'essentiel puis agit.
- Teste rapidement les fonctionnalités clés pour valider son ressenti.
- Convertit facilement si le parcours est fluide.
- Abandonne tout aussi vite si une étape semble incohérente ou décevante.
- S'appuie surtout sur : page d'accueil, avis clients, clarté du fonctionnement.

Attentes essentielles

- Une **expérience simple et cohérente**, du site à la livraison.
- Une **présentation claire** : fonctionnement du service, qualité des produits, flexibilité.
- Des **preuves visibles** de qualité et de fiabilité (avis, labels, origine).
- Un parcours d'inscription fluide, sans friction ni étapes inutiles.
- Un service qui tient les **promesses annoncées** sans surprise.

Ce qui déclenche la décision

- Une excellente **première impression** : page claire, message simple, mise en avant de la fiabilité.
- La visibilité immédiate de la **qualité des produits** et des producteurs.
- Les **avis clients positifs** ou une recommandation d'un proche.
- Une offre d'essai ou une possibilité de tester facilement, sans contrainte.
- La cohérence ressentie : ce qu'il voit correspond à ce qu'il attend.

Verbatims représentatifs

- « Si tout paraît solide et simple, je teste sans hésiter. »

En bref, ce qui compte pour Dimitri

- Une première impression forte et rassurante.
- Une offre claire, cohérente et simple à comprendre.
- La possibilité de tester rapidement, sans engagement complexe.
- Une qualité visible et vérifiable.
- Une expérience qui reste fluide du début à la fin.