

AUDIT DE CADRAGE DES BESOINS POUR GAMIFIER VOTRE EXPERTISE

- Le contenu de ce formulaire sera voué à **évoluer** et être utilisé comme **outil de travail** dans le processus de gamification de votre expérience. Ce premier travail est entièrement gratuit et sans aucun engagement.
- Il s'agit dans un premier temps d'un **cadrage de vos besoins** : ce que vous souhaitez représenter, et ce que vous souhaitez offrir à vos clients. C'est un point de départ pour affiner la formalisation du **cahier des charges** afin de définir et chiffrer votre demande.
- Prenez tout votre temps pour répondre aux questions, consultez vos proches et collaborateurs si besoin. L'objectif est de profiter de ce moment pour mettre à jour votre vision en prenant du recul. Essayez de **répondre le plus précisément possible** à chaque question.
- N'hésitez pas à me contacter si vous avez besoin d'un **accompagnement** pour répondre aux questions.

Partie I

Définir votre ADN

- 1) **Votre baseline** : c'est l'accroche, le sous-titre qui apparaît sous le nom de votre entreprise/projet. Elle précise le "mal" que vous soignez, elle révèle la solution que vous proposez de manière directe et simple. Comment présentez-vous votre expertise en une phrase courte et littérale, à une personne qui vous découvre/découvre votre projet ?

Réponse :

- 2) **Vos valeurs** : vos valeurs sont les attributs qui définissent la manière dont va vous percevoir votre public. Quels sont les 3 valeurs qui vous définissent/définissent votre projet, en trois mots ?

Réponse :

- 3) **Votre positionnement** : votre positionnement vous situe sur le marché, dans le périmètre de votre secteur d'activité. Quel est votre point fort/le point fort de votre projet ? Et qu'est-ce qui vous différencie d'un concurrent ?

Réponse :

- 4) **Votre cible** : votre cible peut être multiple, avec un coeur de cible (la majorité de vos utilisateurs) et une cible périphérique. Quels sont les types de profils qui viennent vous voir et que recherchent-ils en prenant contact avec vous/vous sollicitent pour votre projet ?

Réponse :

- 5) **Les bénéfices utilisateurs** : les bénéfices seront les effets de votre produit ou service sur vos utilisateurs. Si quelqu'un doit témoigner de son expérience avec vous/après avoir bénéficié de vos services, que souhaitez-vous qu'il retienne ?

Réponse :

- 6) **Votre influence : votre influence va définir votre niveau de notoriété.** Quelle relation souhaitez-vous entretenir avec votre cible, qu'elle soit potentielle ou effective ? Et, si vous en avez, quelles relations souhaitez-vous entretenir avec vos partenaires et collaborateurs ?

Réponse :

Partie II

Définir votre besoin

- 1) Que souhaitez-vous améliorer en priorité dans votre entreprise/pour votre projet ?

Réponse :

- 2) Quels sont d'après vous, vos points faibles/les points faibles de votre projet ?

Réponse :

- 3) Que craignez-vous le plus ? (Type de crise, risques ou manques)

Réponse :

- 4) Quels types de réussites souhaitez-vous égaler et dépasser sur le marché ?
(Citer des exemples existants avec lien web si possible)

Réponse :

- 5) Comment imaginez-vous votre entreprise/votre projet dans 5 ans si tout se passe comme vous le souhaitez ? (Décrire la différence entre la situation de votre entreprise/projet maintenant et dans cinq ans)

Réponse :

- 6) Avez-vous d'autres besoins ?

Réponse :

Partie III

Définir votre système de gamification

1) Que savez-vous sur l'utilisation des jeux dans le monde professionnel ?

Réponse :

2) Comment avez-vous eu l'idée d'inclure du jeu dans votre entreprise/projet ?

Réponse :

3) Quels sont les bénéfices que les jeux doivent apporter à votre entreprise selon vous ?

Réponse :

4) Quels sont les bénéfices que les jeux doivent apporter à l'expérience de vos clients / de votre cible selon vous ?

Réponse :

5) Avez-vous vu un jeu qui vous a particulièrement plu récemment chez un professionnel ?

Réponse :

6) Quel budget envisagez-vous d'investir pour la gamification de votre projet ?

Réponse :

Ci-dessous, veuillez ajouter vos questions ou observations complémentaires :

Et contactez moi pour vous lancer ! www.dianedesposito.com [Linkedin](#)