

Thomas

Questionnaire

Question large

Nous allons commencer à faire connaissance soyez naturelle et à l'aise.

Quelle est votre passion/sujet aujourd'hui ?

Ebénisterie. Je travaille des panneaux avec du bois massif. Des demandes particulières me sont demandées sur mesure. Des meubles anciens et modernes à la sculpture traditionnelle.

Expliquez-moi votre activité d'où elle à commencer ? *

Pendant le covid je me suis fait un atelier et c'est ainsi que j'ai découvert cette nouvelle passion.

Quel est la place de votre activité aujourd'hui dans votre vie quotidienne ?

Toute la semaine.

Question approfondie

Découverte

Depuis combien de temps êtes-vous en activité ?

Un an.

Qu'est ce qui vous motive dans votre activité ? *

Non abordé.

Pouvez-vous vous souvenir de 3 points de motivation lorsque vous vous êtes lancé ?

Non abordé.

Pourriez-vous me donner votre définition de l'artisanat ? *

Non abordé.

Comprendre le comportement

Combien de temps passez-vous sur votre activité ? *

Deux jours sur sept.

Expliquez-moi vos attentes sur les matériaux et les fournisseurs pour vos projets ?

Diminution des prix des matériaux.

Comment évaluez-vous et gérez-vous les opportunités de votre activité ?

Les opportunités se créent avec le temps du bouche à oreille petit à petit.

Faire jaillir un problème – découvrir un besoin

Quelle problématique rencontrez-vous dans votre activité ? *

Le coût des matériaux trop élevé.

Le coût de l'électricité, des marchandises et de l'atelier.

Augmentation de mes tarifs tout en restant abordables dû à la crise économique.

Quels sont les défis les plus courants que vous rencontrez dans votre travail ?

Se faire connaître.

Avoir des clients pointilleux.

Quel est votre plus grand blocage pour progresser dans votre métier ? *

Le temps, 7 jours sur 7.

Comment gérez-vous la gestion de votre temps et de votre planning ?

Je travaille non stop toute la semaine entre mon activité personnelle et mon travail.

Quel est 3 points négatif dans votre métier/passion ? *

Les clients sont de moins en moins satisfaits.

Les artisans sont de moins en moins bien respectés dû au fait que c'est un métier manuel.

Votre dernière frustration à cause de activité c'était pour(quoi) ? *

Non abordé.

Financièrement tout se passe bien ? *

Rien de bien concret, cela reste assez familial et personnel pour le moment.

Que manque-t-il à la solution actuelle ?

Non abordé.

Découvrir un obstacle ou frein

Dans l'état actuel pensez être soutenus suffisamment par l'état, organisation etc ? *

Non abordé.

Si vous deviez vendre en ligne (ou si vous le faites), quels seraient les points négatifs pour vous ? *

Je ne saurais pas vendre tous mes produits en ligne car ce sont parfois des meubles très longs et donc impossible à la livraison.

Vendre dans des magasins physiques est un avantage pour vous ? *

Oui, C'est une manière très technique de pouvoir montrer son art de manière directe et avoir un retour du client.

Vous rencontrez des problèmes dans la logistique et la livraison de vos produits ? *

Oui, pour certaines dimensions de mes créations.

Évaluer une possibilité/opportunité

Quel est l'élément le plus important pour vous dans la vente de vos produits ? *

Reconnaître l'aspect technique personnel de l'ébéniste ou de l'artisan en général. Avoir une touche personnelle sur le produit valorisé.

Lors de votre première vente ou mise en vente qu'est-ce qui a été compliqué ? *

Non abordé.

Évaluer un produit/service

Pensez-vous qu'il y a trop de e-commerce ? *

Oui il y en a trop, cela augmente la concurrence qui devient importante.

Pour vous c'est mieux de vendre ? *

- Local
- Fait main (artisanat)
- Ou les deux

Non abordé.

Cibles

Selon vous, qui va utiliser/acheter votre produit ou votre création ?

La famille, amis, le public s'agrandit avec le bouche à oreille.

Dernière question

Si vous aviez une baguette magique, quelle solution auriez-vous besoin maintenant ?

Un atelier hautement équipé mais surtout la diminution des coûts des matériaux.
Valorisation de la technique utilisée par l'artisan, reconnaître son art.

Conclusion :

Thomas, un ébéniste passionné, a débuté son activité pendant la pandémie en se créant un atelier. Il travaille sur mesure pour créer des meubles anciens et modernes en bois massif, avec une sculpture traditionnelle. Cependant, il rencontre plusieurs problèmes, notamment des coûts élevés en matériaux, en électricité et en atelier, ce qui l'oblige à augmenter ses tarifs tout en restant abordable. De plus, il a du mal à se faire connaître et doit faire face à des clients pointilleux. Son plus grand blocage est le temps, car il travaille sept jours sur sept. Les clients sont également de moins en moins satisfaits et les artisans sont de moins en moins respectés en raison de la nature manuelle de leur métier. Thomas estime que la concurrence est forte en raison de la présence de nombreux e-commerces.

Cependant, malgré ces obstacles, Thomas reste passionné par son métier et souhaite que son travail soit reconnu et valorisé. Il souhaiterait également avoir un atelier plus équipé et des coûts de matériaux moins élevés. En fin de compte, il considère que la reconnaissance de la technique utilisée par les artisans est primordiale.

Problèmes mis en évidence + sujets importants:

- Il rencontre plusieurs problèmes, notamment des coûts élevés en matériaux, en électricité et en atelier, ce qui l'oblige à augmenter ses tarifs tout en restant abordable.
- Il a du mal à se faire connaître et doit faire face à des clients pointilleux.
- Il travaille sept jours sur sept et les clients sont de moins en moins satisfaits.
- Les artisans sont de moins en moins respectés en raison de la nature manuelle de leur métier.
- La concurrence est forte en raison de la présence de nombreux e-commerces
- Thomas reste passionné par son métier et souhaite que son travail soit reconnu et valorisé.
- Il souhaite avoir un atelier plus équipé et des coûts de matériaux moins élevés.
- Il considère que la reconnaissance de la technique utilisée par les artisans est primordiale.

Idées pour solutionner des problèmes :

Conscientisation des clients sur l'importance de l'artisanat :

Thomas pourrait sensibiliser ses clients à la valeur et à la qualité de son travail en expliquant le processus et les techniques utilisées pour chaque pièce. Il pourrait également partager des histoires et des anecdotes sur l'histoire de chaque meuble ou sur les traditions artisanales pour créer une connexion émotionnelle avec le travail et l'artisan.

Difficultés à se faire connaître :

Thomas pourrait créer un site Web ou une page de réseaux sociaux pour présenter son travail et atteindre un public plus large, et peut-être participer à des événements ou expositions locaux pour rencontrer de nouveaux clients en personne.