Ce que nous connaissons:

- La cliente ne met pas vraiment d'importance majeure sur la taille du produit. Cependant, il serait préférable si l'item peut être lavée dans un lave-vaisselle et donc ne devrait pas dépasser les dimensions d'un lave vaisselle standard.
- Le produit doit être facile à utiliser.
- Le produit ne devrait pas facilement blesser l'utilisateur.
- Évider l'avocat est l'aspect le plus important.
- L'utilisateur a accès à des outils simples donc il n'est pas nécessaire de se procurer un couteau, une cuillère ou manière de dénoyauter l'avocat pour notre produit.

Ce que nous ne connaissons pas

- Il a accès à quel outil 3 en 1 pour les avocats.
- Il veut une station qui comprend tous les outils ou est ce que les outils devrait être séparé.
- On ne sait pas s' il y a un poid idéal pour le produit.
- On ne sait pas si l'utilisateur a peur des lames, des piques ou autres outils aiguisés.
- On ne connaît pas la grandeur de leur lave-vaisselle.
- Nous ne savons pas si c'est l'utilisateur qui fait la vaisselle.

Outils et méthodes:

- Poser des questions qui suscitent la narration d'histoire
- Bien observer et noter les signaux non-verbaux du mieux que possible lors d'une rencontre sur zoom, surtout vis-à-vis les expressions faciales.
- S'assurer d'avoir quelqu'un qui prend en note les réponses ainsi que quelqu'un qui note les réactions du client.
- Ne pas guider les réponses du client avec des mots comme "d'habitude" ou en suggérant des options de réponse.
- Poser des questions neutres pour éviter d'influencer la réponse du client
- S'assurer que la majorité de nos questions soient des questions ouvertes.
- Ne pas avoir peur du silence. Le silence permet parfois l'ajout d'autres informations qu'on n'aurait pas obtenues autrement.

Plan:

1. (3-5 minutes): Demander s'il y a quelque chose qui a changé depuis notre dernière rencontre
2. (10-20 minutes): Présentation du powerpoint et poser les questions que nous avons préparées pour le client

3. (5 - 10 minutes): Demander au client si elle avait des questions pour nous
4. (5 minutes): Pendant ce temps, nous allons récapituler tout ce qui a été dit durant cette rencontre et demander si nous avons bien compris ses attentes.

Questions:

1. The user has access to which 3 in 1 avocado tool?
2. Is it better to have one system that contains all the tools or many separate tools?
3. How heavy/light would the client prefer the product to be?
4. Is the customer afraid of knives or sharp objects?
5. What is the size of your dishwasher?
6. Is the user the one also doing the dishes?

Nous avons également préparé une présentation (PowerPoint) que nous allons présenter à notre client : https://uottawa-my.sharepoint.com/personal/csucc027_uottawa_ca/_layouts/15/guestaccess.aspx?docid=1108401ef89ac4d4eb649963541c1b7af&authkey=Ac0sirzAJPDQN7RyhHca2KI&e=Uagrut