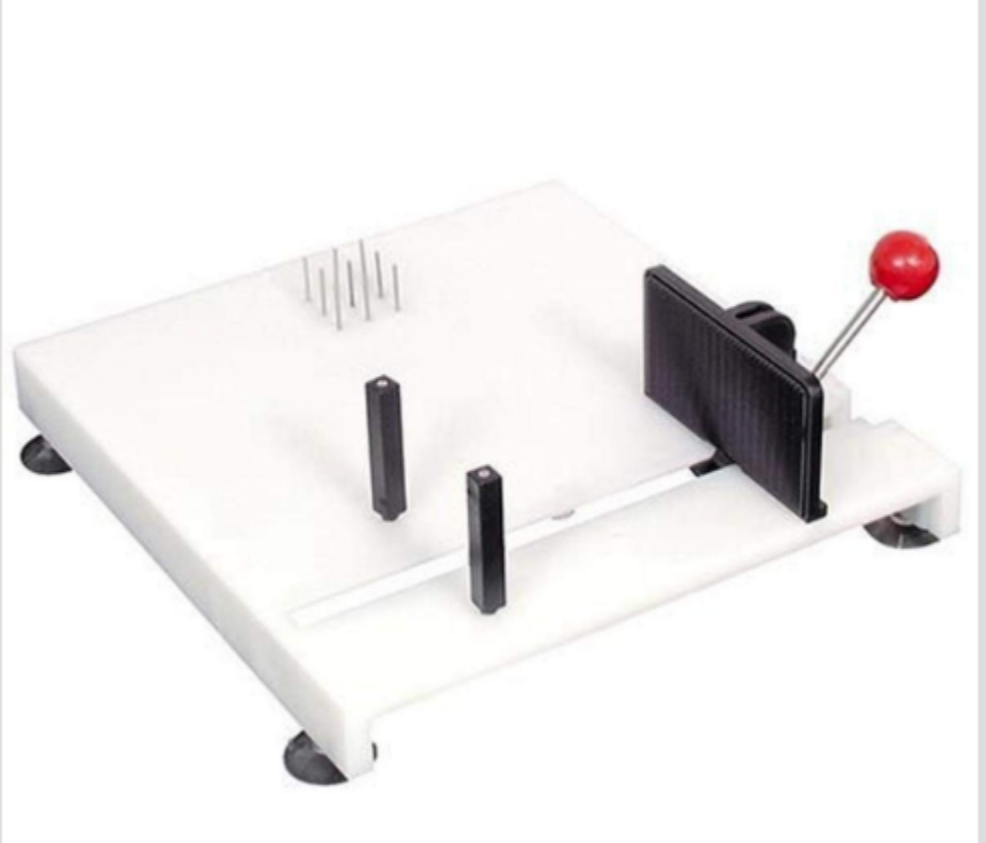
Rencontre avec le client

1. Faites un sommaire des choses que vous connaissez au sujet de votre client basé sur la description fournie sur Brightspace.
    a. Il a de la difficulté à préparer des avocats
    b. Il aime beaucoup les avocats
    c. Il a seulement de la mobilité dans une main
    d. Il veut un outil qui peut peut tenir, moitié, dénoyauter, trancher et évider un avocat avec une seule main
    e. Il utilise déjà un autre outil pour d'autre fruit, mais elle ne fonctionne pas pour les avocats, car elles sont trop moue



2. Faites une liste de toutes les choses que vous ne connaissez pas au sujet de votre client, mais que vous croyez être utiles pour mieux comprendre leurs problèmes, limitations, frustrations, désirs et besoins.

    - Nous ne savons pas si notre client compte utiliser cet outil très fréquemment ou s'il compte l'utiliser assez rarement parce que les matériaux utilisés peuvent être choisis en fonction de la fréquence d'utilisation du produit.

- Nous ne savons pas si notre client a des préférences pour l'esthétique du produit.
- Nous ne savons pas pourquoi le client ne va pas directement acheter un produit déjà disponible sur le marché. Nous voulons comprendre s'il y a des choses qui ne lui plaisent pas sur les produits déjà disponibles.
- Nous ne savons pas comment le client préfère manger ses avocats.
- Nous ne savons pas comment le client lave sa vaisselle avec la mobilité réduite dans une de ses mains.

3. Décrivez les outils et les méthodes que vous planifiez utiliser pendant que vous interviewez et empathisez avec votre client basé sur ce que vous avez vu en classe jusqu'à présent, ou d'autres outils/méthodes que vous pensez pourraient être efficaces.
    - 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.

4. Créez un guide d'entrevue. Vous pouvez utiliser des suggestions faites dans le cours ou dans le "Modèle pour entrevue de client" fourni sur Brightspace.

Brouillon pour l'horaire de l'entrevue / "Chemin" (durée et activités de base/domaines des questions):

1. (2 - 4 minutes): Présentation des membres de l'équipe (Nom, programme et année d'étude)
2. (10 - 15 minutes): Donner la parole au client pour lui demander de nous dire tout par rapport à son problème et nous offrir ses solutions s'il y en a(entre temps, 2 personnes de notre équipe noterons des points importants qui nous aideront à ajouter de nouvelles questions à celles que nous avons préparées au préalable
3. (30 - 40 minutes): Nous allons poser au client les questions que nous avons préparées et celles que nous aurions notées lorsqu'il nous expliquait encore son problème
4. (5 - 10 minutes):Demander au client si lui avait des questions pour nous
5. (5 minutes): Pendant ce temps, nous allons récapituler tout ce qui a été dit durant cette rencontre, rappeler au client que notre but premier durant ce projet est de satisfaire ses attentes et lui faire comprendre qu'il est libre de nous contacter à tout moment s'il veut nous faire part de nouveaux désirs, attentes et autre

Questions spécifiques (l'ordre peut être ajusté pour maintenir une conversation 'naturelle'):

1. Why do you like avocados? (Ice-breaker question, not specifically important)
2. How often do you eat avocados?
3. What do you use avocados for?
4. What current process do you use to prepare fruits?
5. What is the current process you use to prepare avocados?
6. What are different solutions you have tried to prepare avocados more easily? What was the success of these methods?
7. How do you like your avocados cut?
8. How ripe are the avocados you normally use?
9. Can you please rank the holding, halfing, depitting, slicing, and scooping of the avocado from easiest to hardest and explain your rankings.
10. Do you expect the product to only be used for avocados or also for other fruits ?
11. How much room do you have to store such a tool?
12. What is the process you use to clean kitchen tools similar to the tool you use for other fruits?
13. How important is the aesthetic of the tool?