

Cahier des charges de votre projet

Six questions pour obtenir un devis précis. Répondez avec vos mots, sans vocabulaire technique : quelques lignes par question suffisent.

Projet :

Votre nom :

Date :

1 Que doit changer votre projet ?

C'est la question qui guide toutes les autres. Un projet se juge à ce qu'il change, pas au nombre de ses fonctions. Écrire le résultat attendu aide à trier l'essentiel, puis à savoir après la mise en ligne si c'est réussi.

2 Qui va l'utiliser ?

Vos clients, votre équipe, vous : chaque type d'utilisateur a ses propres écrans et ses propres droits. Avec le nombre d'écrans, c'est l'un des premiers facteurs du budget.

3 Que doit-on pouvoir faire dès le lancement ?

Tout n'a pas à être prêt le premier jour. Séparer l'indispensable de ce qui peut attendre permet de lancer plus tôt, puis d'ajouter le reste à partir de vrais retours.

4 Qu'avez-vous déjà, et que faut-il y connecter ?

Un site, des outils, des fichiers, des comptes : ce qui existe se garde, se reprend ou se connecte. Le dire dès le départ évite les surprises en cours de route.

5 Quels exemples vous plaisent, ou vous déplaisent ?

Deux ou trois liens en disent plus qu'une longue description. Ce qui vous déplaît compte autant : c'est souvent là que se cachent vos vraies attentes.

6 Quels sont vos repères ?

Une date qui compte, un ordre de budget, une obligation propre à votre métier : ces repères orientent les choix dès le départ. Une fourchette suffit.

Et ensuite ?

Gardez vos réponses pour l'appel, ou envoyez-les à l'avance à contact@beaspo.com. En 30 minutes, Clément les reprend avec vous. Sous 48 h, tout est posé par écrit : le périmètre, le budget et le délai.

Réserver un appel : beaspo.com/#projet

Exemple rempli

Un restaurant qui veut prendre ses réservations en ligne. Un cas type, pour voir le niveau de détail utile.

1 Que doit changer votre projet ?

Nos clients réservent une table en ligne, à toute heure. Le téléphone sonne moins pendant le service, et chaque matin on sait combien de couverts sont prévus.

2 Qui va l'utiliser ?

Les clients, surtout sur téléphone. Le personnel de salle, qui consulte les réservations du jour. Le gérant, qui règle les horaires et le nombre de tables.

3 Que doit-on pouvoir faire dès le lancement ?

Au lancement : réserver, recevoir une confirmation, annuler. Plus tard : l'acompte en ligne et la liste d'attente.

4 Qu'avez-vous déjà, et que faut-il y connecter ?

Un site vitrine à garder, un cahier de réservations papier et un fichier des clients habitués. Les réservations doivent apparaître dans le logiciel de caisse.

5 Quels exemples vous plaisent, ou vous déplaisent ?

Une réservation en trois étapes, comme sur les grandes plateformes. À éviter : devoir créer un compte avant de réserver.

6 Quels sont vos repères ?

En ligne avant l'été. Un budget entre 3 000 et 10 000 €. La carte et les allergènes consultables sur téléphone.