

# Améliorer l'expérience par des tests utilisateurs

Shareflat est une startup française qui met à disposition des étudiants d'Europe occidentale une petite plateforme publicitaire. Cette plateforme crée des opportunités uniques de location d'appartements pour les étudiants souhaitant s'installer pour une durée moyenne. Shareflat a utilisé les tests utilisateurs pour fluidifier les deux aspects du parcours utilisateurs sur la plateforme.



## Shareflat : la plateforme innovante de sous-location

**Shareflat**, a été fondée en France par Mathis et Tom. Ils sont tous deux étudiants et ont rencontré quelques difficultés pour trouver une location d'appartement lorsqu'ils ont quitté leur école de commerce pendant quelques mois dans le cadre d'un programme d'échange étudiant. Ils ont eu l'idée de diffuser de petites annonces de sous-location d'appartements, parfaites pour les étudiants qui changent de campus pour quelques mois et qui ne souhaitent pas mettre fin à leur location d'appartement.

## Les enjeux de Shareflat

Quelques mois après la mise en ligne de la plateforme, **Shareflat** a bénéficié d'excellentes critiques dans les médias, mais même avec des pics d'affluence, les fondateurs ont remarqué que la **rétenion des utilisateurs** était faible. Ils soupçonnaient l'existence de certains **points de friction** dans les **parcours des utilisateurs** et souhaitaient les identifier.

Shareflat a également un défi de notoriété : ce service de niche n'étant pas encore réputé sur le marché, les fondateurs ont donc voulu tester le contenu du site Web pour vérifier la clarté de la proposition de valeur. Enfin, quelques nouveautés avaient été publiées juste avant les campagnes de tests, et Shareflat a souhaité vérifier leur implémentation.

## Solution proposée par Testeum :

Les parties prenantes du projet étaient les fondateurs de **Shareflat**, qui développent et maintiennent eux-mêmes la plateforme, et Testeum. Nous avons fourni à Shareflat une offre clé en main comprenant la rédaction des tests, la gestion de la campagne de tests et les rapports de tests finalisés livrés directement.

Après l'édition des cas de tests et le lancement de la campagne, la plateforme informe simplement les testeurs correspondant aux critères Shareflat, avec des profils triés sur le volet. Ainsi, très peu de ressources sont engagées pour exécuter des tests avec Testeum, les rapports de tests sont directement partagés avec les fondateurs, et la structure des rapports de tests permet également de vérifier certaines hypothèses sur l'UI/UX et la clarté du contenu.

## Industrie

- Startup
- Application Web
- Hospitalité

## Cas d'usage

- Conception / développement
- Des irritants à supprimer pour les utilisateurs.
- Des bugs impactant les utilisateurs.

## Impact Commercial

- Amélioration UX / UI
- Capacité de test augmentée
- Meilleure chance de rétention utilisateurs

## Environnements

- Desktop (Windows et MAC)
- Mobile (Android et IOS)

## Détails :

**Audience** : 10 testeurs parlant Français, et utilisateurs de PC fixes, ou terminaux mobiles.

**Conditions** : Les testeurs devaient valider deux aspects : répondre et poster une annonce.

## Les alternatives au service de Testeum sont :

- **La famille et les proches** : pour tester l'application
  - + Pour : pas d'argent impliqué
  - Contre : biaisé, et pas nécessairement dans la cible d'audience. Le délai et la structure des retours est incertaine.
- **Focus group** : faire appel à une agence pour rassembler des personnes d'un groupe test.
  - + Pour : critères d'audience précis, retours sur l'expérience globale.
  - Contre : couteux, les retours ne sont pas structurés.

## Valeur ajoutée pour le projet :

**Un regard extérieur des testeurs** : des retours de vrais utilisateurs, en particulier sur le contenu.

**Les remarques des testeurs en temp réel**, qui permettent de challenger l'interface et l'UX.

**Plus grande confiance** dans l'application à la suite des retours utilisateurs.

*“Nous avons besoin de retours sur notre UX et sur de nouvelles fonctionnalités. Les testeurs ont fait un super travail de vérifier les parcours utilisateurs et d'en remonter les points gênants.”*



## Mathis and Tom, founders de Shareflat

## Les indicateurs projet :

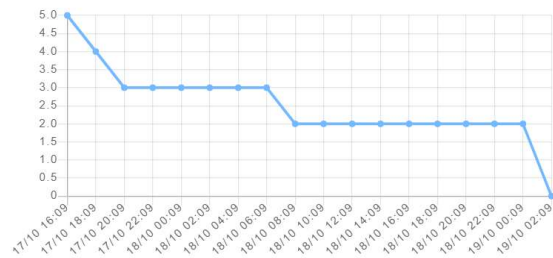
### Coût :

350 € pour du test clé en main.

### Inclus :

- 1 heure de gestion de projet
- 2 campagnes de test de 30 minutes réalisés par 10 testeurs.

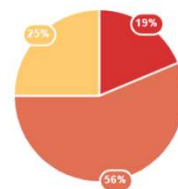
**Durée** : 8 jours au total avec les deux campagnes soumises en même temps.



**Résultats** : 33 rapports d'anomalie, dont 14 suggestions sur l'UI ou l'UX de l'application.



<https://shareflat.fr/>



■ Critique  
■ Majeur  
■ Mineur

Learn more : [www.testeum.com/contact-us/](http://www.testeum.com/contact-us/)