**[Ça prend forme!](https://bank.ecampusontario.ca/fr/activity/ca-prend-forme/%22%20%5Ct%20%22_blank)**

Pour ce module, j'ai décidé de me concentrer sur le concept de buyer persona pour aider les apprenants à mieux comprendre et appliquer cette notion cruciale en marketing.

### Processus d’empathie avec vos apprenant.e.s

En remplissant la carte d'empathie, j'ai rapidement identifié un défi, Comment aider les apprenant.e.s à assimiler tous un concept crucial en Marketing digital? En utilisant une technologie simple et ludique, je permets aux apprenant.e.s de se mémoriser le concept et d’expérimenter sa concrétisation

### Défi de l’apprenant.e

 comment aider les apprenants à saisir la différence entre les données démographiques et les insights psychologiques nécessaires à la création d'un buyer persona significatif?

### Étapes de l’idéation et du prototypage de votre création technologique

En utilisant une approche interactive et technologique, je propose une activité où les apprenants travaillent en petits groupes pour créer un buyer persona détaillé pour un client fictif. Ils devront se concentrer sur les motivations, les besoins et les comportements d'achat de ce client, en expliquant pourquoi ces informations sont essentielles pour une segmentation efficace du marché.

J'ai tout de suite pensé à utiliser Canva car j'avais eu l'occasion de l'utiliser. J'avais remarqué que son utilisation en classe permettait de créer des contenus visuels de qualité professionnelle de manière simple et intuitive. De plus, les fonctionnalités de collaboration de Canva permettent aux étudiants de travailler ensemble sur la création de leurs personas.

### La mise en œuvre prévue

En ce qui concerne la mise en œuvre prévue, j’ai demandé aux étudiants de créer un persona en utilisant Canva en se basant sur un scénario donné. Ils pourraient intégrer des éléments tels que l'âge, le sexe, la profession, les intérêts, les besoins et les comportements d'achat du persona pour le rendre le plus réaliste possible. Une fois les personas créés, les étudiants pourraient les présenter à la classe pour partager leurs stratégies de création et discuter des différentes approches utilisées.

Cette activité permet aux apprenants de mettre en pratique leurs connaissances tout en favorisant la collaboration et la compréhension du concept de buyer persona.