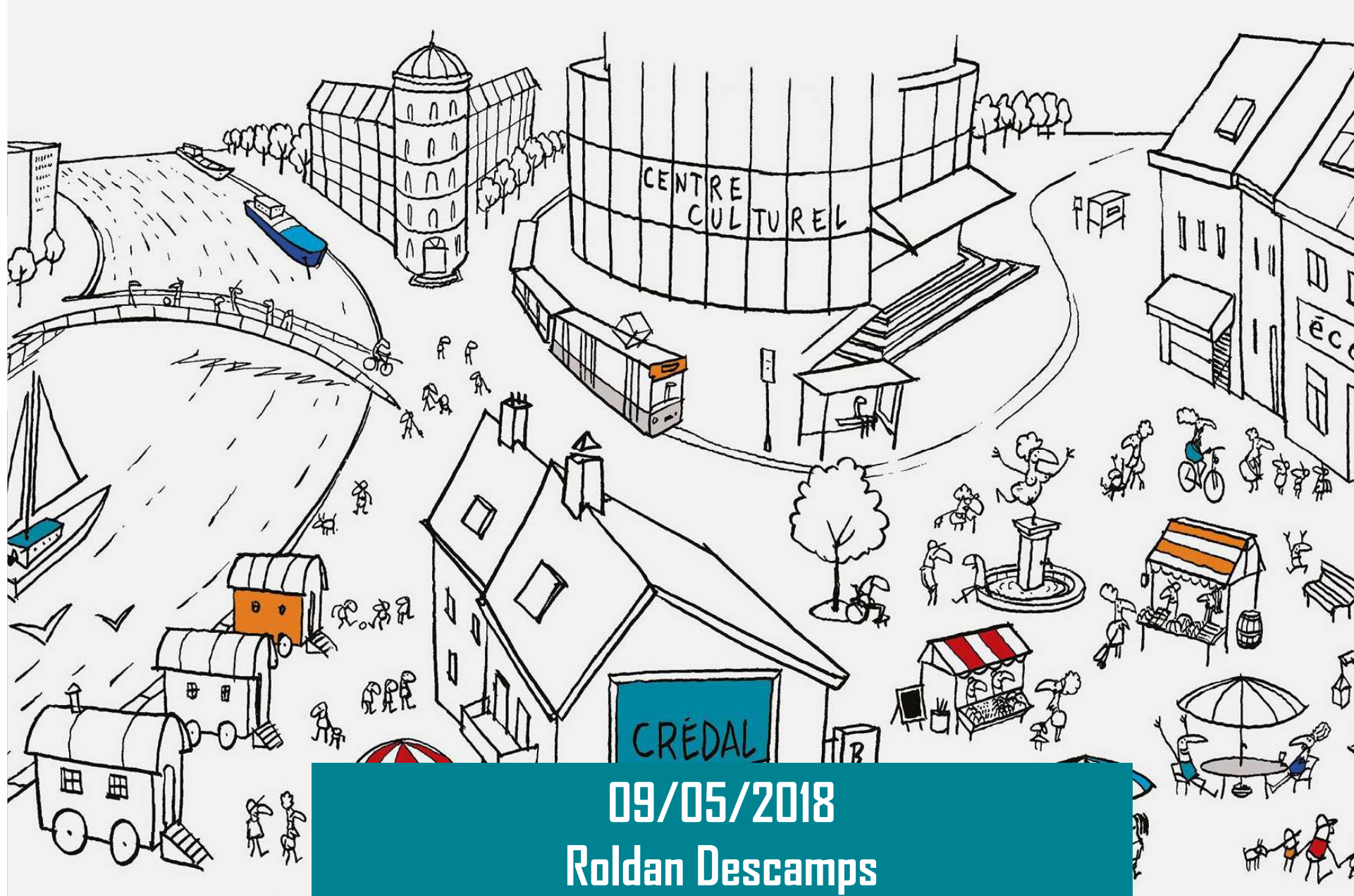


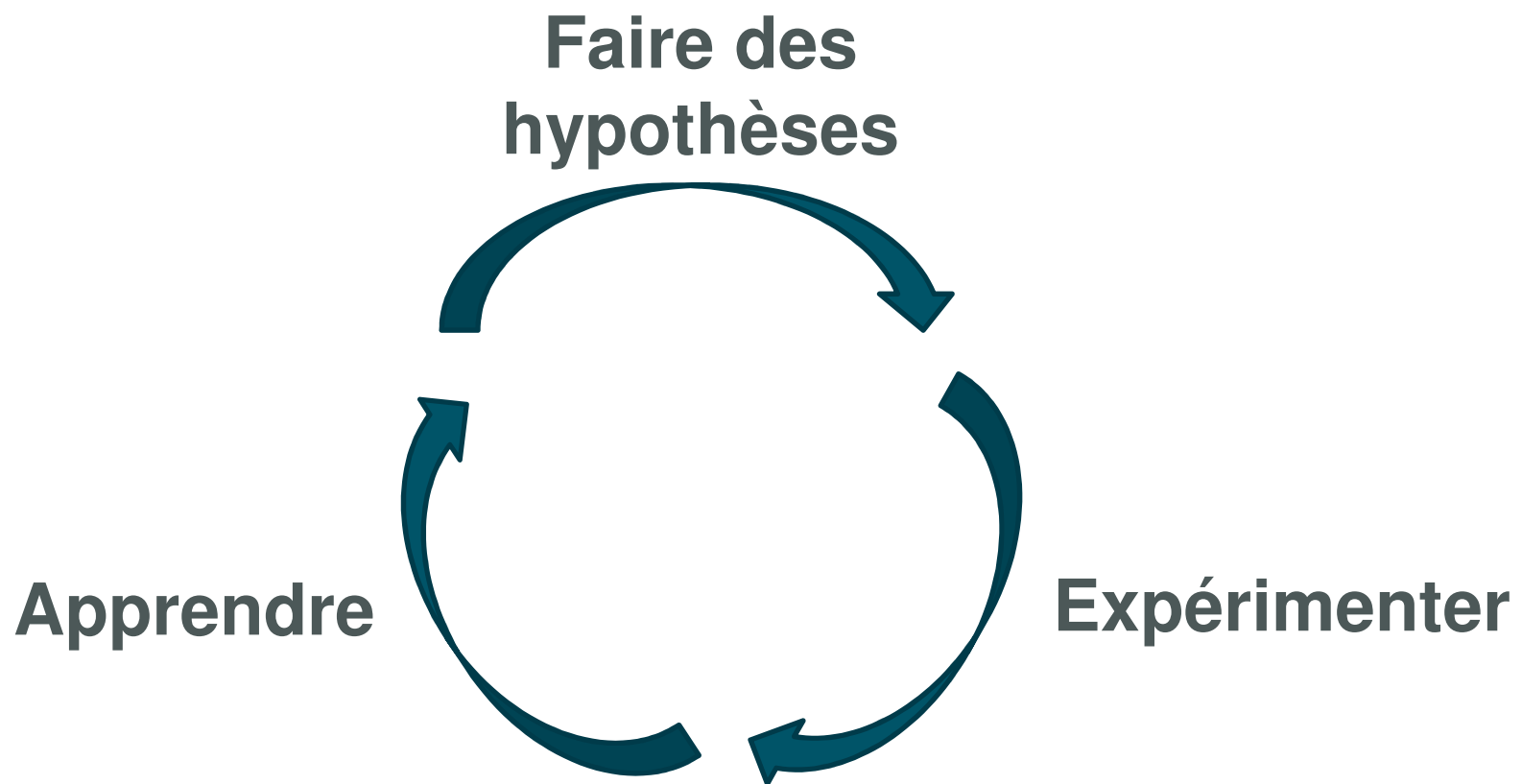
# « Stratégie »



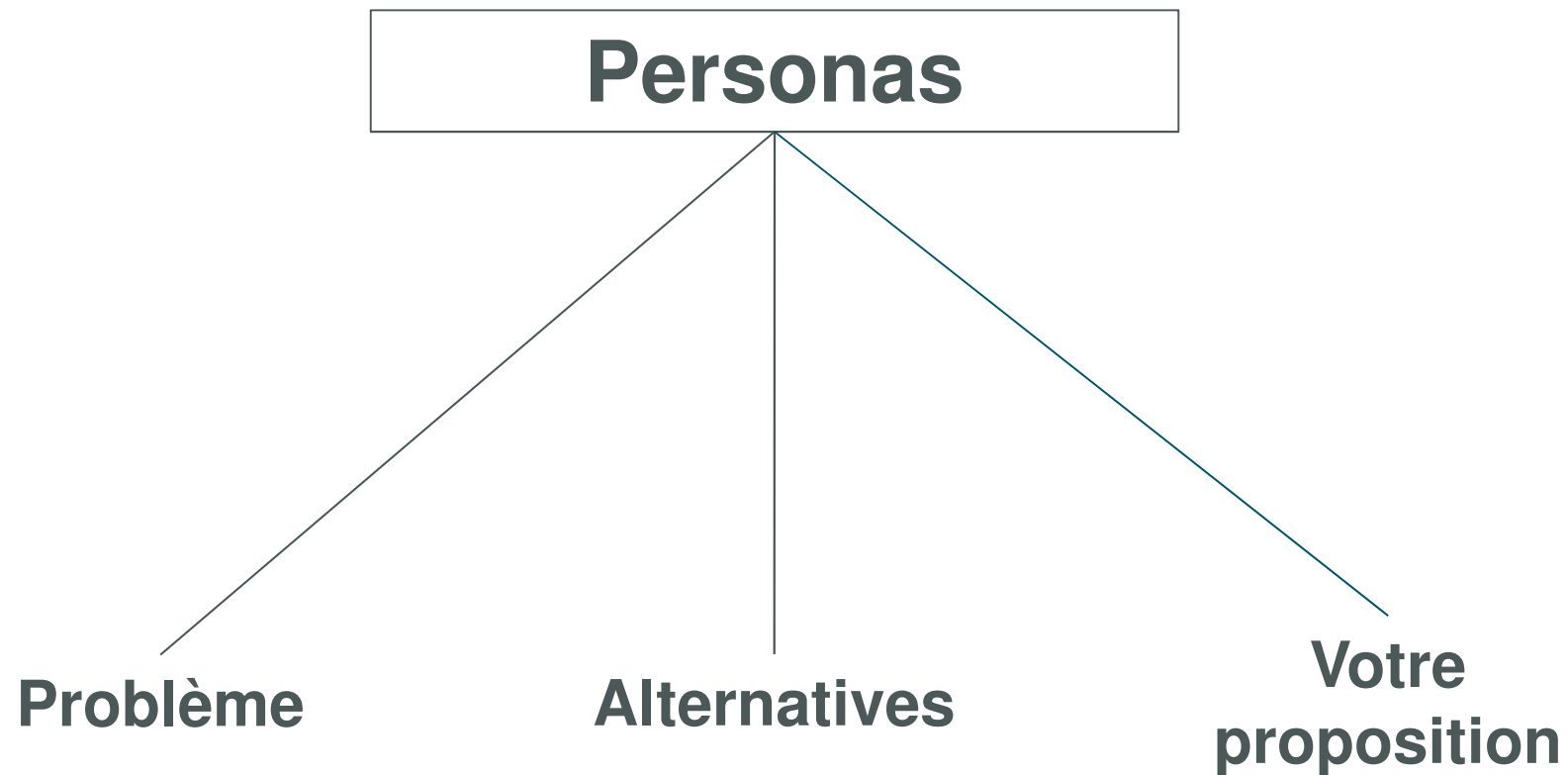
09/05/2018

Roldan Descamps

# Penser « lean »



# Etablir les bases





# Un bon persona ?

- Femme
- Agée de 28 à 45 ans
- A des enfants
- Travaille
- Surfe sur Facebook
- 86% répondent qu'elles aimeraient trouver le temps de mieux manger à midi ;
- 70% répondent qu'elles retourneraient plus régulièrement dans un lieu où la carte change régulièrement

Marie a 34 ans. Elle a des enfants par choix mais valorise beaucoup sa carrière professionnelle. Elle jongle facilement entre plusieurs tâches mais manque parfois de temps pour s'occuper d'elle-même. Elle sauvegarde régulièrement des recettes saines de lunches mais trouve rarement le temps de les préparer à l'avance et finit par manger à l'extérieur sur le temps de midi. Elle lit quelques blogs culinaires.

# Un bon persona ?

Trop large

- Femme
- Agée de 28 à 45 ans
- A des enfants
- Travaille
- Surfe sur Facebook
- 86% répondent qu'elles aimeraient trouver le temps de mieux manger à midi ;
- 70% répondent qu'elles retourneraient plus régulièrement dans un lieu où la carte change rapidement

Peu  
d'empathie

Questionnaire qui demande de fausses implications → résultats faussés.

Issu d'une  
personne réelle

Marie a 34 ans. Elle a des enfants par choix mais valorise beaucoup sa carrière professionnelle. Elle jongle facilement entre plusieurs tâches mais manque parfois de temps pour s'occuper d'elle-même. Elle sauvegarde régulièrement des recettes saines de lunches mais trouve rarement le temps de les préparer à l'avance et finit par manger à l'extérieur sur le temps de midi. Elle lit quelques blogs culinaires.

Informations  
réelles



# Exercice - personas

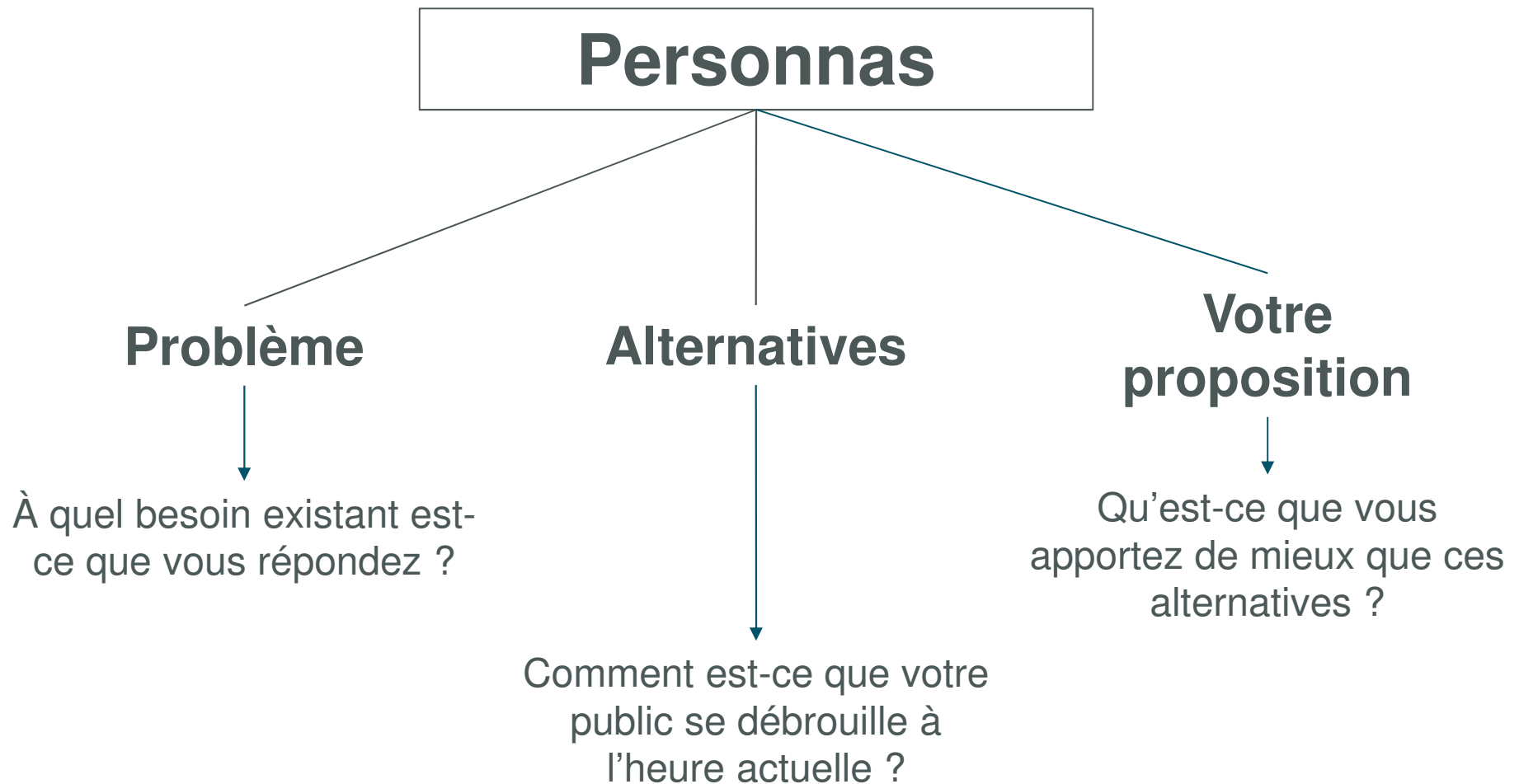
Décrivez 3 personas



# Exercice - personas

Est-ce que vous pouvez citer 5 personnes réelles pour chacun de ces personas ?

# Exercice







# Exercice - personas










Si vous deviez en choisir un seul,  
ce serait lequel ?



# Exercice – proposition de valeur

Classez vos propositions de valeur : si vous deviez en choisir une, ce serait laquelle ?

# Lean Model Canvas

|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
| <p><b>Problème</b> </p> <p>Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?</p>  | <p><b>Solution</b> </p> <p>Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?</p> | <p><b>Proposition de valeur unique</b> </p> <p>En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ?<br/>En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?</p> | <p><b>Avantage compétitif</b> </p> <p>En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ?<br/>Comment vous protégez-vous d'elle ?</p>                  | <p><b>Segments de clientèle</b> </p> <p>Qui sont vos clients ? Peuvent-ils être segmentés ?</p> |
| <p>-----</p> <p><b>Alternatives existantes</b></p> <p>Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus ?</p>  | <p><b>Indicateurs de performance</b> </p> <p>Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?</p>        | <p>-----</p> <p><b>Votre «Pitch»!</b></p> <p>Quel est le «minimal pitch» de votre activité ? Décrivez-la en un slogan !</p>  | <p><b>Canaux</b> </p> <p>Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? Quels sont les temps forts de la relation client ?</p> | <p>-----</p> <p><b>Utilisateurs pionniers</b></p> <p>Qui seront vos early adopters ?</p>   |
| <p><b>Coûts</b> </p> <p>Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?</p> |  |  | <p><b>Sources de revenus</b> </p> <p>D'où vient l'argent ? Qui paie ?</p>   |  |