

Initiation au business model CANVAS

Date et durée
Code formation : ENT-IBM2 Durée : 2 jours Nombre d'heures : 14 heures
Description
Découvrez les outils pour définir, comprendre, concevoir et communiquer un modèle économique (Business Model) performant pour la création d'une activité, d'une entreprise, d'un produit ou d'un projet innovant.
Objectifs
A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de : • Comprendre, définir et communiquer un Business Model, • Réaliser un interview client, • Représenter son offre et la communiquer pour convaincre. Démarche pédagogique Alternance d'apports magistraux et de travaux pratiques sous forme d'ateliers, l'outil de créativité et d'innovation, de jeux sérieux (Lego® Serious Play®, Innovation Games®), d'échanges et de retours d'expérience. Evaluation de la formation Le suivi de l'acquisition de la formation sera réalisé par le formateur et sera validé par un quiz.
Pré-requis
Aucun, la formation est accessible à toutes personnes souhaitant comprendre et/ou créer une activité, entreprise, projet innovant ou startup.
Public
Cette formation s'adresse aux chefs de projets, designers, entrepreneurs, intrapreneurs, managers, porteurs de projets et plus généralement toutes personnes intéressées par l'innovation des modèles économiques.
Cette formation s'adresse aux profils suivants
<u>Chef de projet / Responsable de projet</u> <u>Designer</u> <u>Manager</u>
Programme
JOUR #1 Présentations, tour de table, compréhension des niveaux et des attentes. Notions fondamentales

- Introduction au Business Model.
- Présentation du fil rouge de la journée.
- L'innovation des modèles économiques par l'exemple.
- Comprendre les notions de stratégie, business model, marketing et opération.
- Le positionnement stratégique ou comment choisir de ne pas plaire à tout le monde.
- Les outils de la stratégie : BCG, étude de marché, McKinsey, stratégie des océans bleus, PESTEL, SWOT ...
- Présentation du Strategy Canvas.

Atelier : Sur la base d'un cas pratique, réaliser un benchmark concurrentiel.

Le processus de la créativité

- Le processus de la créativité.
- Exploration de plusieurs techniques de créativité.

Atelier : Générer des idées à l'aide d'une technique de créativité.

Le pilotage de la valeur

- L'importance de gérer les priorités.
- Les techniques de priorisation.
- La notion de valeur et de pilotage par la valeur.

Atelier : À l'aide d'un jeu, apprendre à prioriser des éléments selon leur valeur.

La proposition de valeur

- La segmentation de client et sa représentation à l'aide du Persona.
- La courbe d'adoption du produit.
- Les modèles pour exprimer une proposition de valeur efficace.

Atelier : Rédiger une proposition de valeur pour sa cible.

Trouver le « product/market fit »

- Se mettre dans la peau de sa cible avec l'Empathy Map.
- Chercher l'adéquation entre une offre et sa cible avec le Value Proposition Canvas.
- Révéler le taux de couverture et la cohérence d'une offre.

Atelier : Relier l'offre à sa cible avec le Value Proposition Canvas.

JOUR #2

L'innovation du business model

- Histoire des Business Models.
- La chaîne de valeur de Mickael Porter.
- « Business Model Generation » d'Alexander Osterwalder.
- Découverte du « Business Model Canvas ».
- Exemples de Business Model à l'aide du Business Model Canvas.

Atelier : Définir un modèle d'affaires à l'aide du Business Model Canvas.

Innover dans son business model

- Les questions à poser pour challenger son Business Model.

Atelier : Améliorer le Business Model Canvas imaginé le matin.

Présenter son business model

- Maîtriser l'art du pitch.
- Comprendre les enjeux du Pitch.
- Concevoir un support visuel impactant.
- Présenter son idée pour la valider, pour vendre son projet, pour obtenir des ressources, pour s'associer.

Atelier : Présenter son Business Model en 2 minutes.

Les méthodes d'innovation

- Les méthodes agiles.
- Le Design Thinking.
- Le Lean Startup.

Atelier : Redécouvrir l'expérience d'offrir un cadeau en binôme.

- Bibliographie
- Synthèse de la formation & évaluation
- Remise du support au format PDF

Quiz : Vérifier sa compréhension du Business Model.