

Initiation au lean startup

Date et durée
Code formation : ENT-ILS2 Durée : 2 jours Nombre d'heures : 14 heures
Description
Apprenez à mettre en oeuvre la démarche Lean Startup pour maximiser les chances de succès de vos nouveaux produits ou activités. 75% des startups échouent. 4 produits sur 5 ne rencontrent jamais leur marché. Dans un monde truffé d'incertitude, comprendre les enjeux de la création de valeur et les opportunités de création d'entreprises sont devenus vital pour valider un concept sans gaspiller ses ressources. Quelle que soit votre domaine d'activité et votre marché, vous apprendrez les concepts du Lean Startup, leur application et vous expérimenterez des outils redoutables d'efficacité pour optimiser vos chances de réussite, de la conception du produit à sa mise sur le marché.
Objectifs
A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de : <ul style="list-style-type: none">• Accompagner une équipe produit pour l'aider à atteindre son marché avec succès,• Comprendre et identifier un marché,• Comprendre et appliquer la démarche Lean Startup,• Concevoir un produit minimum viable (MVP),• Définir le business model de votre activité, produit ou entreprise,• Produire des indicateurs pertinents pour mesurer vos progrès,• Tester son idée et confronter vos hypothèses. <p>Démarche pédagogique Alternance d'apports magistraux et de travaux pratiques sous forme d'ateliers, d'outils de créativité et d'innovation, de jeux sérieux (Lego® Serious Play®, Innovation Games®), d'échanges et de retours d'expérience.</p> <p>Evaluation de la formation Le suivi de l'acquisition de la formation sera réalisé par le formateur et sera validé par un quiz.</p>
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, la création, la gestion et la stratégie d'entreprise.
Cette formation s'adresse aux profils suivants

Chef d'équipe / Superviseur

Chef d'entreprise / Dirigeant

Chef de projet / Responsable de projet

Designer

Manager

Programme

JOUR #1

Présentation de la formation, tour de table, compréhension des niveaux et des attentes.

Savoir se positionner sur le marché

- Comprendre les notions de stratégie, de business model et de marketing.
- Réaliser un benchmark concurrentiel avec le Strategy canvas.
- Comprendre les outils de la stratégie : étude de marché, matrices, PESTEL, SWOT,...
- Innover dans le modèle d'affaire avec le Business Model.
- Exprimer une proposition de valeur efficace.

Atelier : Rédiger la proposition de valeur.

Définir les acteurs et la valeur

- Savoir segmenter le marché et représenter la cible.
- Définir ce qu'est un produit, un service et le marché.
- Comprendre le pilotage par la valeur et la gestion des priorités.
- Savoir se projeter dans les ressenti et les expériences de l'utilisateur.

Atelier : Représenter l'utilisateur idéal avec les techniques du Persona et de l' « Empathy map ».

Comprendre la méthode lean startup

- Découvrir le Lean Startup.
- Apprendre ce qu'est le Customer Development.
- Définir le pivot : équation du pivot et critères de déclenchement d'un pivot.
- Comprendre la différence entre le MVP et le prototype.
- Visualiser les différents MVP possibles.
- Savoir choisir le bon MVP, en fonction des étapes du projet Lean Startup
- Savoir chercher le meilleur modèle pour un produit/service avec le Lean Canvas.

Atelier : Définir les contours de votre projet d'application avec le Lean Canvas.

Trouver le « product/market fit »

- Apprendre à trouver l'adéquation entre une offre et sa cible avec le Value Proposition Canvas.
- Apprendre à révéler le taux de couverture et la cohérence d'une offre.

Atelier : Relier votre application à votre cible avec le Value Proposition Canvas.

Réaliser une interview

- Savoir quelle posture adopter
- Savoir poser les bonnes questions.
- Concevoir une interview problème et une interview solution adaptée à la cible.
- Identifier le moment où il est nécessaire de s'arrêter.

Atelier : Rédiger et mener une « interview solution » pour vérifier ses hypothèses.

Vérifier la valeur de l'offre

- Découvrir le framework AARRR pour augmenter l'engagement utilisateur.
- Définir ses critères de succès et les méthodes de mise en oeuvre.
- Mesurer ses progrès à l'aide du Validation Board.

Atelier : Vérifier vos hypothèses avec le Validation Board.

JOUR #2

Imaginer des solutions créatives

- Comprendre le processus de la créativité.
- Explorer plusieurs techniques de créativité.
- Apprendre à faire des choix et prioriser par la valeur.
- Savoir utiliser la technique du Brainstorming.
- Savoir utiliser Le tri de cartes et le diagramme des affinités.
- Savoir représenter le parcours utilisateur.

Atelier : Imaginer le parcours utilisateur de votre application avec la Customer Journey Map.

Construire un MVP- minimum viable product

- Comprendre les différents types de MVP.
- Apprendre à choisir le MVP adapté à une hypothèse.
- Savoir réaliser un MVP.

Atelier : Réaliser un MVP avec la technique du Crazy 8 et une application de prototypage rapide.

Evaluer l'expérience utilisateur

- Définir les principes, méthodes et best practices.
- Maîtriser la rédaction d'un protocole de test et le recueil des retours utilisateur.
- Apprendre la méthode A/B testing pour augmenter ses chances de réussite.
- Savoir utiliser les cartes de chaleur.

Atelier : Rédiger, exécuter un test avec l'utilisateur puis adapter le MVP sur la base des apprentissages.

Pitcher son projet

- Apprendre les concepts pour maîtriser l'art du pitch.
- Apprendre à utiliser le visuel pour augmenter l'impact du message.
- Savoir concevoir et présenter un pitch à l'aide d'un support visuel.

Atelier : Présenter un projet en 3 minutes.

Comprendre les méthodes agiles

- Comprendre les principes de l'agilité.
- Savoir utiliser le management visuel pour gérer un projet agile.
- Comprendre le processus de la facilitation : co-créativité et collaboration.

Atelier : Partager une vision avec le Speed Boat® d'Innovation Games.

- Bibliographie
- Synthèse de la formation & évaluation
- Remise du support au format PDF
- Quiz : Vérifier sa compréhension de la démarche Lean Startup.