

## Programme de formation

### Lean Startup

Apprenez à mettre en œuvre la démarche Lean Startup pour maximiser les chances de succès de vos nouveaux produits ou activités

#### Durée

2 jours / 14 heures

#### Description

75% des startups échouent. 4 produits sur 5 ne rencontrent jamais leur marché. Pourquoi ? Comment l'éviter ? 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 pédagogiques

- Accompagner une équipe produit pour l'aider à atteindre son marché avec succès
- Comprendre et identifier vos clients
- Comprendre et appliquer la démarche Lean Startup
- Concevoir un produit minimum viable (MVP)
- Définir le business model de votre activité, produit ou entreprise

#### Public

Chefs d'entreprise, Chefs de projets, Directeurs commerciaux, Directeurs marketing, Dirigeants, Entrepreneurs, Intrapreneurs, Managers, Porteurs de projets, tous responsables

#### Pré-requis

Aucun, la formation est accessible à toutes personnes souhaitant comprendre et/ou créer une activité, entreprise, projet innovant ou startup

#### Méthodes pédagogiques

50 % théorie / 50 % pratique

#### Profil intervenant

L'ensemble de nos formations sont animées par des formateurs expérimentés possédant une expérience terrain éprouvée.

#### Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers d'ateliers de mise en pratique des notions et concepts abordés pendant la formation.

## Programme

### Se positionner sur le marché

- Comprendre les notions de stratégie, de business model et de marketing.
- Réaliser un benchmark concurrentiel avec le Strategy canvas.
- 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.*

### Les acteurs et la valeur

- La segmentation de client.
- Représenter la cible.
- Définir ce qu'est un produit, un service et le marché.
- Le pilotage par la valeur et la gestion des priorités.
- Se projeter dans les ressentis et les expériences de l'utilisateur.

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

### La méthode lean startup

- Présentation du Lean Startup.
- Le Customer Development.
- Le pivot, l'équation du pivot et les critères de déclenchement d'un pivot.
- Comprendre la différence entre le MVP et le prototype.
- Panorama des différents MVP possibles.
- Choisir le bon MVP, en fonction des étapes du projet Lean Startup
- 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.*

### Le « product/market fit »

- 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 votre application à votre cible avec le Value Proposition Canvas.*

### L'interview

- La posture adopter
- Les questions à poser.
- Concevoir une interview problème et une interview solution adaptée à la cible.
- Quand s'arrêter ?

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

### Vérifier la valeur de l'offre

- 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.*

### Imaginer des solutions créatives

- Le processus de la créativité.
- Exploration de plusieurs techniques de créativité.
- Faire des choix et prioriser par la valeur.
- Utiliser la technique du Brainstorming.
- Le tri de cartes et le diagramme des affinités.
- Représenter le parcours utilisateur.

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

### Le mvp - minimum viable product

- Les différents types de MVP.
- Choisir le MVP adapté à une hypothèse.
- Réaliser un MVP.

*Atelier : Réaliser un MVP avec l'application POP (<https://marvelapp.com/pop/>) et la technique Crazy 8.*

### Evaluer l'expérience utilisateur

- Principes, méthodes et best practices.
- Rédiger un protocole de test et recueillir les retours utilisateur.
- La méthode A/B testing.
- 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.
- Utiliser le visuel pour augmenter l'impact du message.
- Conception et rédaction du pitch à l'aide d'un support visuel.

*Atelier : Présenter votre application en 3 minutes.*

### Les méthodes agiles

- Les principes de l'agilité.
- Le management visuel pour gérer un projet agile.
- Le processus de la facilitation : co-créativité et collaboration.

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

### Synthèse des apprentissages

- Quiz : Vérifier sa compréhension de la démarche Lean Startup.