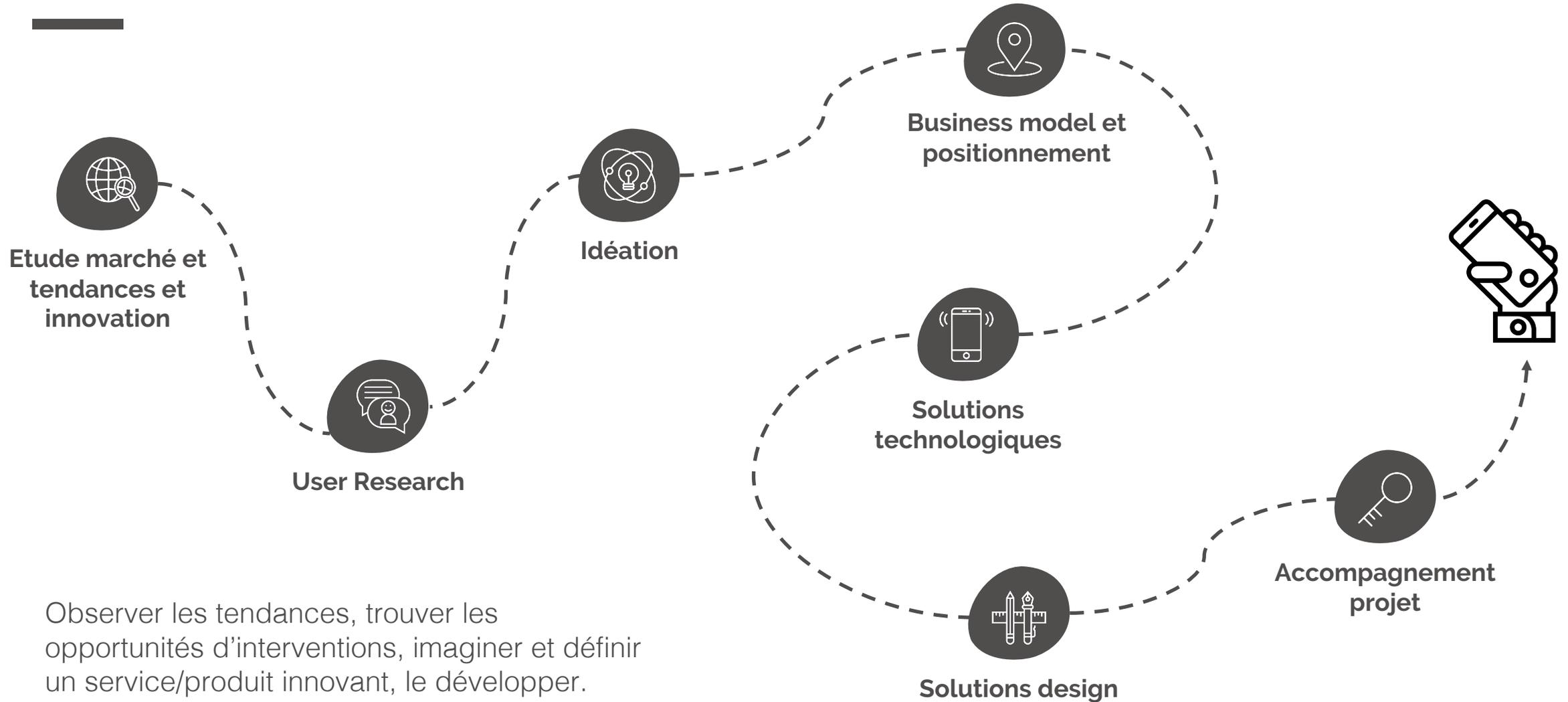




CRÉER UN NOUVEAU SERVICE/PRODUIT

Vous souhaitez inventer un nouveau service, un produit, une expérience et cherchez des partenaires pour vous aider dans l'identification, l'idéation, le cadrage et le pilotage du projet.

PARCOURS D' ACTIONS



Etudes de marché et de tendances

Qu'est ce que c'est ?

- L'étude de marché est un travail d'exploration pour bien comprendre les réalités et les enjeux d'un marché dont le périmètre est préalablement défini.
- L'étude des tendances permet, elle, d'appréhender les comportements sociétaux physique et digitaux actuels.

Quelles méthodes ?

- Analyse de chiffres et mesure des forces réelles du marché
- Benchmarking sur les grandes tendances autour du sujet
- Benchmarking hors secteur

Quels avantages ?

Ces deux études permettent d'inscrire le projet dans la réalité et de stimuler les premières réflexions.



User Research

Qu'est ce que c'est ?

La user research regroupe les différentes actions qui permettent de récupérer des informations sur l'utilisateur final.

Quelles méthodes ?

- Des observations de terrain avec utilisateur
- Des entretiens et interviews
- Des ateliers d'idéation avec les utilisateurs
- User journey observée

Quels avantages ?

La user research permet de capter les besoins réels des utilisateurs afin d'identifier la problématique et de proposer des solutions pertinentes



Idéation

Qu'est ce que c'est ?

L'idéation se découpe en 2 étapes. D'abord identifier les opportunités et définir des axes de réflexion. Puis imaginer les concepts innovants et les sélectionner selon des critères objectifs.

Quelles méthodes ?

- Atelier d'opportunités
- Atelier de concept
- Sélection des concepts

Quels avantages ?

L'idéation permet de co-construire de manière créative les concepts innovants avec une équipe pluridisciplinaire. C'est aussi le moment de lâcher prise et d'exprimer ses envies.



Business model & positionnement

Qu'est ce que c'est ?

- Le business model permet de bien identifier l'origine de la valeur ajoutée d'un projet, des parties prenantes et de sa catégorie de marché.
- Les exercices de positionnement permettent de faire émerger le discours investisseurs du projet

Quelles méthodes ?

- Business Canvas
- Elevator pitch
- Exercice Tweet

Quels avantages ?

Bien comprendre les rouages de son projet et le positionner dans son écosystème de marché. C'est un premier pas vers la réussite.

