



Lean Startup

Durée 2 jour(s) (LEAN-STARTUP)

Learn fast, succeed faster

Description

Avec cette initiation à la méthode Lean Startup, vous allez découvrir et appliquer, dans votre contexte, les techniques et les outils des startups pour créer des produits et des services qui trouvent rapidement leur marché. Adoptez le "mindset" startup : apprendre en faisant, vendre avant de réaliser et surtout surtout, continuer d'apprendre à connaître vos clients pour mieux les servir. Une formation-action conçue pour que vous puissiez acquérir les techniques, et les appliquer ensuite dans votre contexte et sur vos projets ! "Pas besoin d'être une startup pour innover comme elle !"

Objectifs

- Comprendre l'état d'esprit du Lean Startup
- Maîtriser les concepts et pratiques Lean Startup
- Apprendre à utiliser le Lean Canvas
- Réaliser votre premier guide d'interview client
- Identifier des outils de prototypage rapide
- Acquérir les compétences pour démarrer ou accompagner une démarche Lean startup

Public

Une formation pour ceux qui veulent initier une démarche Lean Startup dans leur organisation, qui s'intéressent à l'innovation centrée client ou souhaitent mieux connaître leurs clients, responsables de l'innovation, intrapreneurs, marketeurs, chefs de produit.

Prérequis

aucun

Répartition

50% Théorie, 50% Pratique

Programme

Jour 1 : Explorer le marché pour découvrir des opportunités

- Pourquoi a-t-on besoin d'une approche comme le Lean Startup ?
- Je ne suis pas une startup, qu'est-ce que je vais apprendre de cette méthode?
- Principes, état d'esprit et parti pris du Lean Startup et Lean UX
- La démarche empirique d'expérimentation
- Modéliser ses premières hypothèses avec le Lean Canvas
- Explorer le problème que l'on résout avec les interviews Client
- Travailler sa proposition de valeur et ses différenciations
- Chercher l'adéquation du problème et de votre solution

Jour 2 : Valider le concept et le marché pour votre solution

- Concevoir des expérimentations pour tester ses hypothèses dans le monde réel
- Valider la solution que l'on imagine par la validation d'un concept
- Concevoir un Produit Minimum Viable
- Piloter avec des métriques AARRR (Acquisition, Activation, Revenue, Referral, Retention)
- Chercher l'adéquation produit / marché
- L'art du pivot ou comment adapter sa stratégie quand l'expérimentation n'est pas concluante
- Lien vers l'implémentation agile du produit et le passage à l'échelle

Mise en pratique

Les ateliers qui ponctuent cette formation peuvent être issus des cas d'usage fournis par les participants ou d'un cas "fil rouge" qui vous permettra de mettre en pratique les notions abordées.