Lean Startup en entreprise

Mettre en place le Lean Startup pour innover efficacement

DESCRIPTION

Le Lean Startup a été imaginé par des startupers américains pour s'assurer du succès du produit avant d'investir plus avant. De grandes entreprises ont compris l'intérêt de cette méthode pour limiter les risques sur leurs produits innovants. Au travers de cette formation, vous découvrirez les principes et la démarche du Lean Startup en l'appliquant au travers d'un jeu pédagogique sur une étude de cas.

A l'issue des deux jours, vous serez en mesure d'appliquer cette méthode en prenant en compte les contraintes d'une entreprise.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les principes et les étapes du Lean Startup
- Savoir appliquer la méthode en pratique
- Se faire une conviction sur l'intérêt et les points de vigilance de l'application en entreprise

PUBLIC CIBLE

- Product owner
- Product manager
- Responsable digital
- Responsable innovation
- Responsable marketing

PRE-REQUIS
Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Présentation des concepts et de la démarche.

Mise en pratique au travers du jeu Startopoly – simulation par groupe sur une étude de cas "fil rouge". Questionnement et échanges avec les participants, enrichis de retours d'expérience pratique.

Stage pratique
Product Discovery

Code :
AGLSU

Durée :
2 jour(s) (14,00 heures)

Exposés : **25.00 %**
Cas pratiques : **50.00 %**
Echanges d'expérience : **25.00 %**

Inter-entreprises :
Prochaines sessions disponibles sur notre site web.
Tarif : 1 690,00 € HT / participant

Intra-entreprise :
Tarifs et dates sur demande.

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

PROFIL DES INTERVENANTS
Toutes nos formations sont animées par des consultants-formateurs expérimentés et reconnus par leurs pairs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION
L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des ateliers et des mises en pratique. Une évaluation à chaud sur la satisfaction des stagiaires est réalisée systématiquement en fin de session et une attestation de formation est délivrée aux participants mentionnant les objectifs de la formation, la nature, le programme et la durée de l'action de formation ainsi que la formalisation des acquis.

PROGRAMME PEDAGOGIQUE DETAILLE

Jour 1

INTRODUCTION AU LEAN STARTUP

- Découvrir la promesse du Lean Startup
- Les principes directeurs de la démarche
- Les 3 grandes phases : découverte, validation, croissance

DE L'IDÉE AU BUSINESS MODEL : LE LEAN CANVAS

- L'outil Lean Canvas pour documenter son modèle d'affaire en une seule page
- Jeu Startopoly : "Commencer par équipe à remplir les cases Client et Problème du Lean Canvas du cas fil rouge"

VALIDER L'INTÉRÊT POUR LE PROBLÈME

- Les entretiens « découverte » pour identifier des problèmes potentiels
- Les entretiens de validation des problèmes pour converger sur les problèmes prioritaires
- Autres outils : immersion, observation, sondage, groupes, etc.
- Jeu Startopoly : "Définir les hypothèses et conduire un entretien problème sur le cas fil rouge. Pitcher les investisseurs sur les apprentissages pour obtenir des fonds supplémentaires à la poursuite des expérimentations."
- Points de vigilance sur la mise en application en entreprise

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

VALIDER L'INTÉRÊT POUR LA SOLUTION

- Formuler une proposition de valeur unique sous forme de bénéfice utilisateur
- Identifier les principaux éléments de solution
- Les entretiens solution pour valider la pertinence de la solution en fonction de la cible
- Jeu Startopoly : "Formuler et tester sa proposition de valeur par les entretiens solution. Pitcher les investisseurs pour obtenir des fonds supplémentaires."
- Points de vigilance sur la mise en application en entreprise

Jour 2

VALIDER L'ADOPTION PAR LE MINIMUM VIABLE PRODUCT (MVP)

- Le concept de MVP : attention aux buzzword !
- Tester la proposition de valeur
- Jeu Startopoly : "Imaginer un MVP utilisable à moindre coût. Pitcher les investisseurs pour obtenir des fonds supplémentaires."
- Points de vigilance sur la mise en application en entreprise

LES MÉTRIQUES

- Métriques actionnables versus métriques de vanité
- Le framework de métriques "pirates" AARRR : Activation, Acquisition, Rétention, Revenu, Réferral
- Se focaliser sur la métrique clé du moment

LE PRODUCT / MARKET FIT

- Quand passer au déploiement à large échelle
- Le pivot

LA PHASE DE PASSAGE À L'ÉCHELLE

- Communiquer
- Les évolutions : le mode run en Lean Startup
- Organisation en équipe entre product discovery et delivery agile

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

METTRE EN PLACE

- Accompagnement au changement : leviers, freins et réponse aux objections en entreprise
- Sur quel type de projet l'appliquer ?
- Quelle petite action pour commencer demain ?

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75