

APPROFONDISSEMENT LEAN

LEAN STARTUP 360° - DÉCOUVRIR LE LEAN STARTUP POUR RÉUSSIR VOS PROJETS D'INNOVATION

Comment mettre en œuvre le Lean Startup ?

"Le plus grand risque pour une startup est de développer quelque chose dont personne ne veut..."

Le Lean Startup consiste à développer un projet par itérations successives pour vérifier que l'offre répond bien à la demande du marché. Cela permet de trouver rapidement le business modèle viable et prêt à une montée en puissance, et ainsi de réduire fortement le taux d'échec et à moindre coût.

Vous souhaitez mettre en œuvre cette démarche ? Découvrez-la à travers un panorama des principes et des concepts clés, qui permettra de passer de la théorie à la pratique avec la méthode Running Lean.

Programme

Nous avons bâti cette formation en suivant les phases et étapes de la méthode « Running Lean » de mise en œuvre du Lean Startup. Vous comprendrez les origines et les raisons du Lean Startup et en appréhendez les principes et les concepts clés (la boucle d'apprentissage, le prototype, le Minimum Viable Produit, le Pivot, le Customer Development, le Lean Sprint, ...).

Vous explorerez au cours d'exercices pratiques appuyés par des explications théoriques la méthode Running Lean dans les phases suivantes :

- Documenter votre vision produit à l'aide du Lean canvas et évaluer les risques.
- La phase de recherche et validation de l'adéquation entre le problème Client et la solution permettra de comprendre le problème du client, puis de définir la solution et votre proposition de valeur.
- Pour la phase de recherche et de validation de l'adéquation entre le produit et le marché, vous apprendrez comment définir et organiser le développement du MVP afin de valider votre produit, le cycle de vie Client, puis identifier le moteur de croissance de votre activité.
- Enfin avec la phase de croissance, vous appréhendez la préparation à la création de l'entreprise.



Objectifs et modalités

Animée par un coach lean-agile, cette formation permet d'appréhender la démarche Lean Startup à travers une approche pragmatique pour :

- Comprendre les principes et concepts clés
- Comprendre les différentes étapes de la méthode « Running Lean »
- Comprendre et utiliser les principaux outils : le Lean Canvas, Le Lean Sprint, le Value Proposition Canvas, le Kanban, le MVP, les interviews clients, le modèle de Kano, les Pirate Metrics.

Durée

3 jours

Public visé

Cette formation s'adresse à toute personne ayant un projet de création d'activité innovante : Créateurs et acteurs de startups, Entrepreneur/Intrapreneur, Product Manager et Product Owner.

Prérequis

Aucun

Pédagogie

Chaque thématique abordée est structurée de la manière suivante :

- Un exercice qui permet de comprendre les problématiques et les solutions par la pratique.
- Un temps théorique pour intellectualiser ce qui a été découvert de manière empirique.
- Un moment de partage pour se projeter dans l'application du concept. Cette dynamique permet de donner du rythme, pour maintenir le niveau de concentration des participants pendant toute la durée de la formation.

Prix

1 488€HT par personne

Référence : APP4

LEAN STARTUP 360° - DÉCOUVRIR LE LEAN STARTUP POUR RÉUSSIR VOS PROJETS D'INNOVATION

Programme

Jour 1

Pourquoi le Lean Startup ?

- Le Lean Startup, une philosophie entrepreneuriale
- Les 5 principes et les concepts clés

La méthode Running Lean, le Lean Startup en pratique

- Présentation des 3 meta-principes et des 3 phases de Running Lean
- Phase 1 : La recherche de l'adéquation entre le problème et la solution
- Phase 2 : La recherche de l'adéquation entre le produit et le marché
- Phase 3 : La croissance

Serious game : Lean Startup Snowflakes

Phase I - Adéquation Problème/Solution

Documenter la vision

- Elaboration du lean canvas
- Evaluation des risques
- *Atelier Lean Canvas*

Jour 2

Expérimenter

- Les étapes de l'expérimentation et leurs objectifs
- Modéliser les indicateurs de succès
- le Pivot
- Mesurer l'apprentissage
- Introduction au Pirate Metrics (AAARR)
- Le management visuel d'expérimentation : Validation Board et Lean Dashboard

Organiser l'équipe

- L'organisation et les rôles dans l'équipe ?
- Le Lean Sprint

La proposition de valeur

- *Atelier Persona et Value Proposition Canvas*

Comprendre le problème

- Interviews des prospects
- *Atelier Interview*
- Acquisition des prospects
- *Atelier landing page*

Définir la solution et le prix

- Le prototype et la réparation de la démo
- Interviews des early adopters
- Le recrutement des early adopters

Jour 3

Phase II Adéquation entre le produit et le marché Développer le Produit Minimum Viable (MVP)

- Le cycle de validation qualitative
- Développement agile du produit minimum viable
- *Atelier User Story mapping et backlog*

La Customer Factory

- Mesure du cycle de vie client
- Définition des métriques
- Cohortes, Pirates Metrics et conversion

Valider qualitativement

- Test du MVP auprès des clients
- Interview des clients

Valider le cycle de vie client

- Le Développement de la Clientèle
- Animation des clients et du feedback
- Analyse des métriques

Valider quantitativement

- Montée en puissance et moteur de croissance

Phase III - La croissance

- Documenter le business model de l'entreprise
- *Atelier Business Model Canvas*