



ATELIER#2

Les idées fusent !!!

ATELIER#2

jeudi 27 avril 2017

CO-CONCEVOIR DES PREMICES D'OFFRES DE PRODUIT ET SERVICES



DÉROULÉ DE L'ATELIER

ACCUEIL DES PARTICIPANTS // 13H50-14H00

ÉTAPE 2 // 14H00 - 15H00
CLASSER LES IDÉES

OBJECTIFS :

1 : Faire un premier tri des idées qui nous semblent porteuses à développer

OUTILS :

→ dialogue entre personnes de l'équipe

DÉROULÉ (10 minutes)

1 : Classement des idées obtenues à l'étape précédente par ordre de pertinence selon deux critères :

- Intuition, séduction : Waow c'est top ! j'en veux !
- Force économique : Je suis prêt à payer pour en bénéficier

ÉTAPE 4 // 17H00 - 17H10
PRÉSENTATION DE L'IDÉE COUP DE COEUR

En guise de dessert, chaque binôme présente en une minute l'idée la plus séduisante selon ses propres critères.

14H00 - 15H00 // ÉTAPE 1

IMAGINER DES IDÉES DE PRODUIT ET SERVICES

OBJECTIFS :

1 : Imaginer des embryons de concepts d'offres de service et de produit correspondant aux thématiques suivantes :

- achat et consommation;
- alimentation et restauration;
- accueil et logement;
- divertissement et loisir;
- transport et mobilité.

OUTILS :

- Les cartes besoins issues des ateliers précédents
- Les fiches idées de service et de produit.

DÉROULÉ (60 minutes)

- 1 : Répartition des participants en 5 groupes (un groupe par table thématique)
- 2 : Piocher 3 cartes besoin
- 3 : Écrire sur la carte par une idée d'offre de service et de produit.
- 4 : Tenter de répondre à un maximum de cartes et ainsi proposer de nombreuses idées d'offres de service et de produit.

15H10 - 17H00 // ÉTAPE 3

DÉVELOPPER LES IDÉES DE PRODUITS ET SERVICES

OBJECTIFS :

Donner du corps aux idées et spécifier certains points qui semblent importants.

OUTILS :

- Les fiches idées de service et de produit.
- Les plans de développement de l'offre

DÉROULÉ (110 minutes)

- 1 : Par binôme, sélectionner une idée imaginée à l'étape précédente
- 2 : Développer le concept en répondant à des questions du type :

- Qu'est-ce que l'on vend (un produit, un service, un abonnement, une consigne, etc.) ?
- Quelles sont les interactions avec nos futurs clients (canaux de vente, moyen de paiement, etc.) ?
- Comment se déroule la consommation de notre service et de notre produit (point de départ de l'offre, lieu d'utilisation, temps d'utilisation, etc.) ?
- Que se passe-t-il, pour notre client, après l'usage et la consommation de l'offre vendue (SAV, fidélisation, entretien, etc.) ?