

Créez les produits et services durables que veulent vos clients : le design de création de valeur

1 jour 680 € HT / pers. en inter

OBJECTIFS



"Le design de création de valeur" vous aide à mener à bien le processus de recherche de proposition de valeur durable et responsable qui intéresse vos clients.

A la fin de la journée, vous saurez utiliser les outils vous permettant de comprendre ce que veulent vos clients, de créer et tester des propositions de valeur performantes et responsables, suivant une démarche itérative.

COMPRENDRE les modèles de création de valeur et donner du sens à vos produits et services.

SAISIR l'opportunité de l'économie circulaire et se différencier.

CONCEVOIR, TESTER et APPORTER ce que veulent les clients.

GERER le processus non linéaire de la création de propositions de valeur.

TIRER PARTI de l'expérience et des compétences de votre équipe.

EVITER de perdre du temps avec des idées sans avenir.

REDUIRE les risques en appliquant de manière systématique les bons outils et les bons processus.

PUBLIC



Toute personne désireuse de participer à la création de nouveaux produits ou services (Responsable produit, designer, responsable marketing, responsable environnement, animateur réseau d'entreprises, consultant, entrepreneur...).

PROGRAMME



Les opportunités de l'économie circulaire

- Ce que veulent vos clients ! tendances et typologies de clients. Les exigences des consommateurs et les attentes de plus en plus responsables.

Remise à niveau : les outils et le processus de Value Proposition Design

- Le Value Proposition Design : une suite d'outils intégrés à destination des entreprises (La Carte de l'Environnement, le Business Model Canvas, le Value Proposition Canvas).

Le Value Proposition Canvas

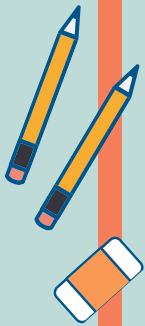
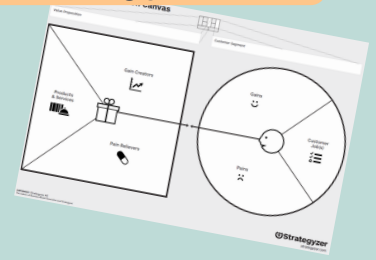
- **1ère étape** : le Profil des Clients, leurs aspirations, leurs problèmes et les bénéfices attendus en consommation responsable. Mettez-vous dans la peau d'un client et hiérarchisez les réponses.

- **2ème étape** : la Carte de la Valeur, décrivez précisément comment vos produits et services créent de la valeur.

- **3ème étape** : adéquation, vérifiez que vos clients sont intéressés par votre proposition de valeur, vérifiez que vous ciblez bien ce qui est important pour vos clients. Manipulation de la matrice, réalisation d'un cas concret.

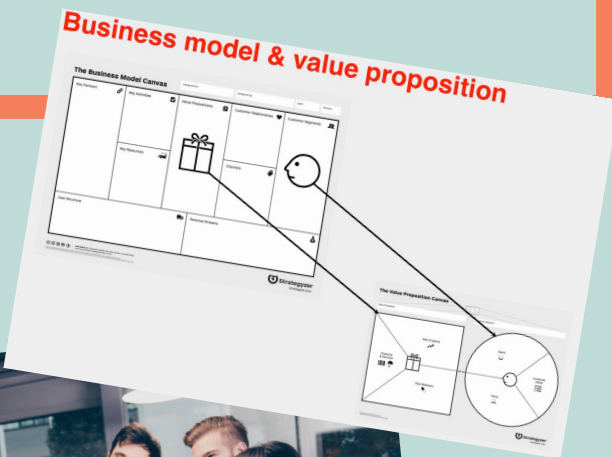
A suivre...

Créez les produits et services durables que veulent vos clients : le design de création de valeur



METHODOLOGIE PEDAGOGIQUE

- Mise en pratique sur un problème réel.
- Formation pratique et manipulation des matrices : Value Proposition Canvas (Strategyzer.com) et utilisable directement en entreprise ultérieurement et gratuitement.
- Remise d'une documentation stagiaire incluant la description des étapes de la mise en oeuvre d'une démarche de création de valeur et les matrices.



PROGRAMME



- **4ème étape** : donnez forme à vos idées. Grâce à des techniques d'entretien et de prototypage, construisez, formalisez et visualisez vos idées.
- **5ème étape** : comparez votre proposition de valeur avec celle de vos concurrents, votez visuellement avec la Dotmocracy et sélectionnez les meilleures idées !
- **6ème étape** : testez vos idées. Processus de test, utilisation de la Test Card et de la Learning Card. Produire des preuves, expérience grandeur nature.
- **7ème étape** : trouvez le bon modèle économique responsable. Intégrez votre proposition de valeur dans votre modèle économique, orchestrez l'ensemble, mettez à jour des pistes éventuelles d'amélioration vers une économie circulaire.

