

Lean Startup en entreprise

Code formation : EMLSU

Durée : 2 jours – 14h de cours

Format : Inter-entreprise*

2 jours

14 heures de cours

**Cette formation est également disponible en « Intra-entreprise », nous contacter pour plus d'infos.*

| Description

Le Lean Startup a été imaginé par des startups 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 pédagogiques

- 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

| Publics

Product owner, product manager, responsable digital, responsable innovation, responsable marketing

| Pré-requis

Aucun

| Méthode pédagogique

- 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.

| Programme détaillé

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

- **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
- **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 ?