

Intégration des 3A - Sept 2017

« pionniers du projet »





Les Pionniers du Projet

PREPARER UN PROJET

PLUSIEURS EQUIPES

BATIR LE DOSSIER

GAGNER DES VOTES

POURQUOI ?

Former une équipe, travailler en groupe, découvrir sa promotion

Trouver un produit ou un concept de service à l'image d'un réel projet d'entreprise

COMMENT ?

En équipe de 6 à 7 élèves ingénieurs, encadrement sur certaines séances, tous les dossiers sur un wiki

15 heures pour bâtir un dossier et remporter le défi face aux autres équipes

La qualité du dossier et sa présentation finale en plénière seront déterminantes

Présentation du wiki



[Accueil](#)
[Projets 2017/2018](#)
[Page au hasard](#)
[Aide](#)

Outils

[Pages liées](#)
[Suivi des pages liées](#)
[Pages spéciales](#)
[Version imprimable](#)
[Adresse permanente](#)
[Information sur la page](#)
[Citer cette page](#)

[Créer un compte](#) [Se connecter](#)

[Accueil](#) [Discussion](#)

[Lire](#)

[Voir le texte source](#)

[Historique](#)

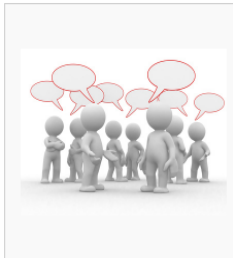
Rechercher sur Projets Polytech'Lille



Accueil

Objectif général

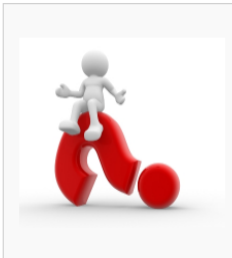
Nous vous proposons un travail de groupe pour vous donner un avant goût de vos futures activités d'ingénieur Polytech'Lille.



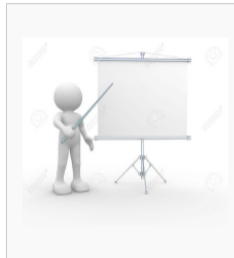
Un travail en équipes



Equipes multi-disciplinaires



Définition d'un concept et étude de son usage



Restitution percutante

Formations préliminaires

Avant le travail d'équipe, quelques activités de gestion de groupe sont proposées.

Travail à réaliser

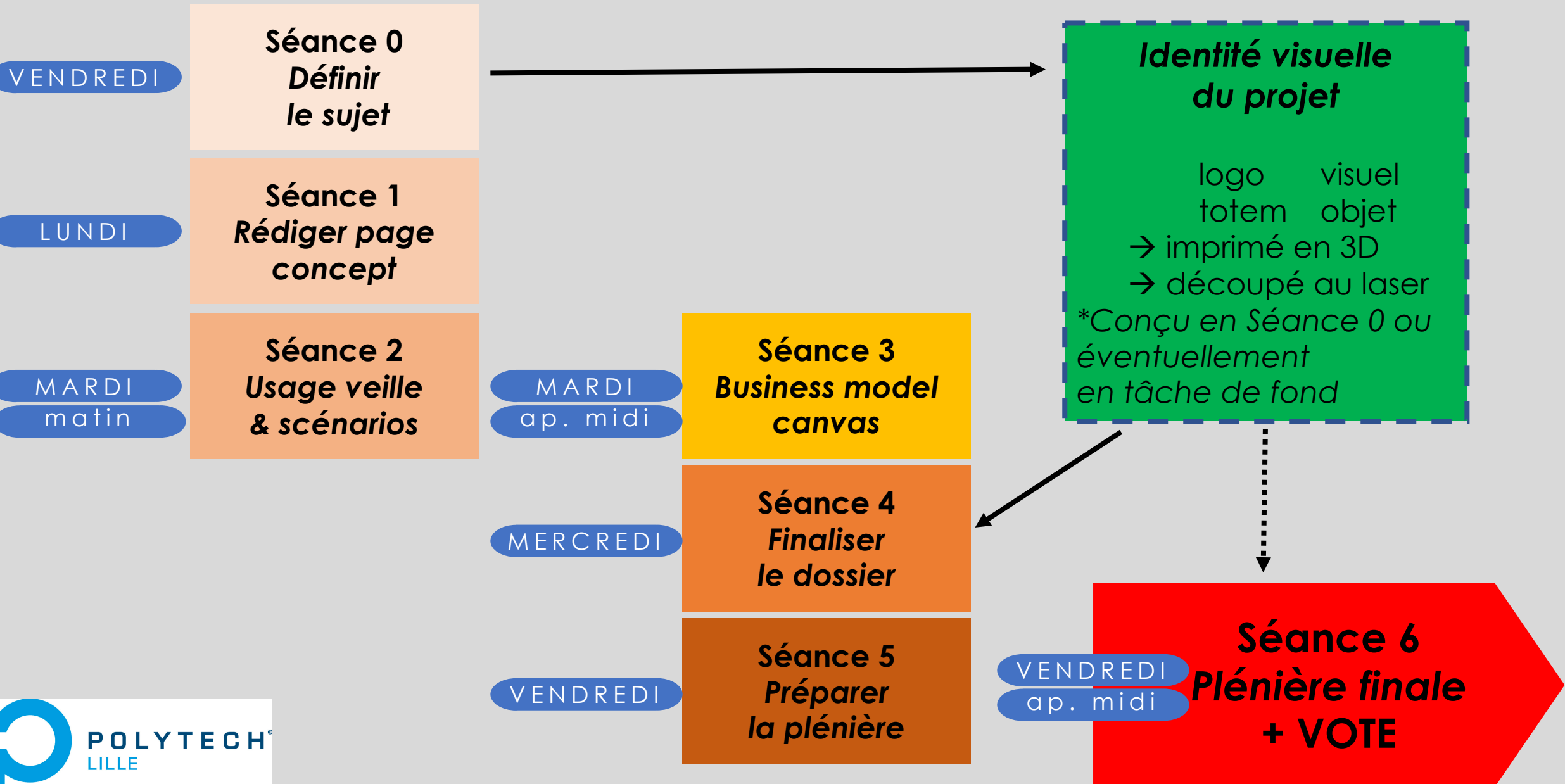
Consultez la [feuille de route](#) qui vous indique, séance par séance le travail qui est attendu de votre équipe.

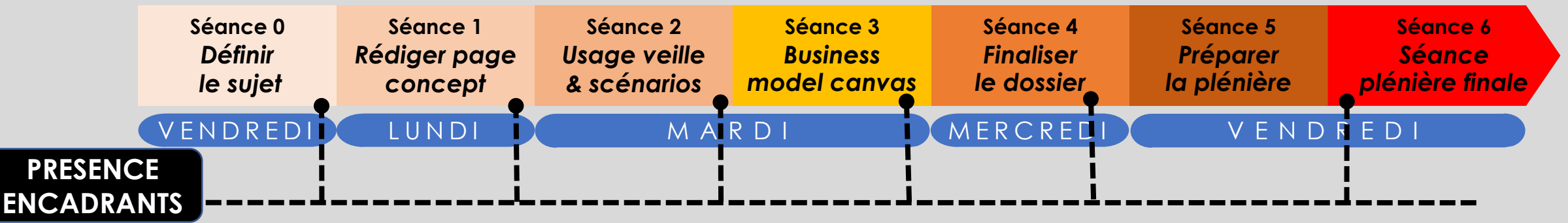
[Guide de l'utilisateur mediawiki](#)

Dernière modification de cette page le 23 juin 2017, à 01:27.

[Politique de confidentialité](#) [À propos de Projets Polytech'Lille](#) [Avertissements](#)

DECOUPAGE DE L'ACTIVITE PROJET : 7 SEANCES





Encadrants: rôle et présence

- ➔ Assurer le suivi de 4 équipes jusqu'au Vendredi matin
- ➔ Présence non requise pour certaines séances mais l'encadrant doit préciser l'endroit où il est disponible, ou sinon comment le joindre pour répondre aux questions
- ➔ Participation à la séance plénière de restitution des projets le Vendredi après-midi

Identité visuelle de chaque équipe

- ➔ Concevoir un totem / objet portant l'équipe et son projet:
 - un logo
 - un visuel créé pour l'occasion
 - un objet imprimé en 3D
 - un objet découpé au laser
- ➔ C'est le travail de toute l'équipe, il doit être original en restant en lien avec l'équipe et le projet

ATTENTION il sera conçu en séance 0 voire en tâche de fond car il n'y a pas de séance dédiée à sa fabrication

Séance 0
**Définir
le sujet**

Séance 1
*Rédiger page
concept*

Séance 2
*Usage veille
& scénarios*

Séance 3
*Business
model canvas*

Séance 4
*Finaliser
le dossier*

Séance 5
*Préparer
la plénière*

Séance 6
*Séance
plénière finale*

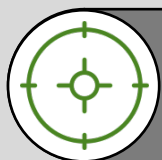
VENDREDI

LUNDI

MARDI

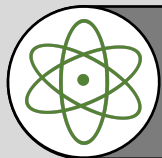
MERCREDI

VENDREDI



Objectifs

Définir quel sera votre projet de création d'activité ou de création de produit
selon les thématiques proposées
selon les types proposés



Thématiques

Ville intelligente

Ingénierie et handicap

Transports de demain

Ingénierie et environnement



Type de projets

Mise en place d'un nouveau produit ou service et de l'entreprise
ou association pour le diffuser

Construction et lancement d'une association pour la défense d'une
grande cause (ex: Resto du Cœur,...)

Lancement d'une nouvelle activité périscolaire dans l'école
(club étudiant, ...)

**PRESENCE DES
ENCADRANTS**

Déroulé de l'activité de créativité

ATTRIBUTION D'UNE COULEUR
A CHAQUE EQUIPE



TROUVER LE NOM DE L'EQUIPE
10 ' avec un exercice en équipe



15 ' pour proposer un sujet
parmi les 3 types possibles
→ THEMATIQUE 1



15 ' pour proposer un sujet
parmi les 3 types possibles
→ THEMATIQUE 2



15 ' pour proposer un sujet
parmi les 3 types possibles
→ THEMATIQUE 3



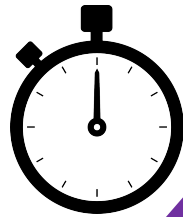
15 ' pour proposer un sujet
parmi les 3 types possibles
→ THEMATIQUE 3

PROPOSER UN SUJET
SUR CHAQUE
THEMATIQUE

Suite de l'activité de créativité



**20 ' pour relire les sujets
proposés par les équipes**



**20 '
pour trier
et pour
affecter les sujets
par
CONSENSUS ou
TIRAGE
AU
SORT**

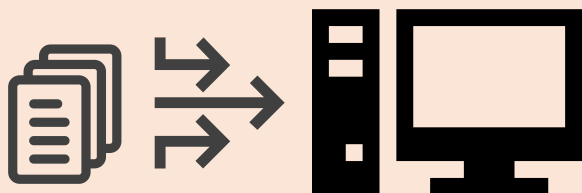
**CHAQUE EQUIPE
CHOISIT UN SUJET
SUR UNE THEMATIQUE
DIFFERENTE**



DEFINIR
LE SUJET



Trouver votre projet
de création d'activité
de création de produit
Choisir parmi 4 thématiques
3 types de projet



Livrables attendus (à déposer sur le wiki):

- Titre du projet et une description synthétique (une phrase MAX)
- Le nom de votre équipe (15 caractères MAX)
- La photo de groupe

Conditions de validation de chaque étape:

- **Tous les éléments doivent être postés** sur le wiki de chaque équipe.
- L'équipe **s'assure que le wiki est mis à jour** avec les bonnes informations **avant de quitter la séance**



Séance 0
Définir
le sujet

Séance 1
Rédiger page
concept

Séance 2
Usage veille
& scénarios

Séance 3
Business
model canvas

Séance 4
Finaliser
le dossier

Séance 5
Préparer
la plénière

Séance 6
Séance
plénière finale

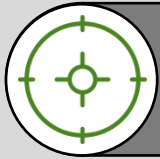
VENDREDI

LUNDI

MARDI

MERCREDI

VENDREDI



Objectifs

Etablir les grandes lignes de votre projet en répondant aux questions:

quels sont vos clients ou usagers ?

qui sont vos concurrents ?

quels sont les moyens à déployer (techniques, organisationnels, humains)
pour passer de l'idée à la concrétisation ?

quels sont les moyens pour vous financer ?

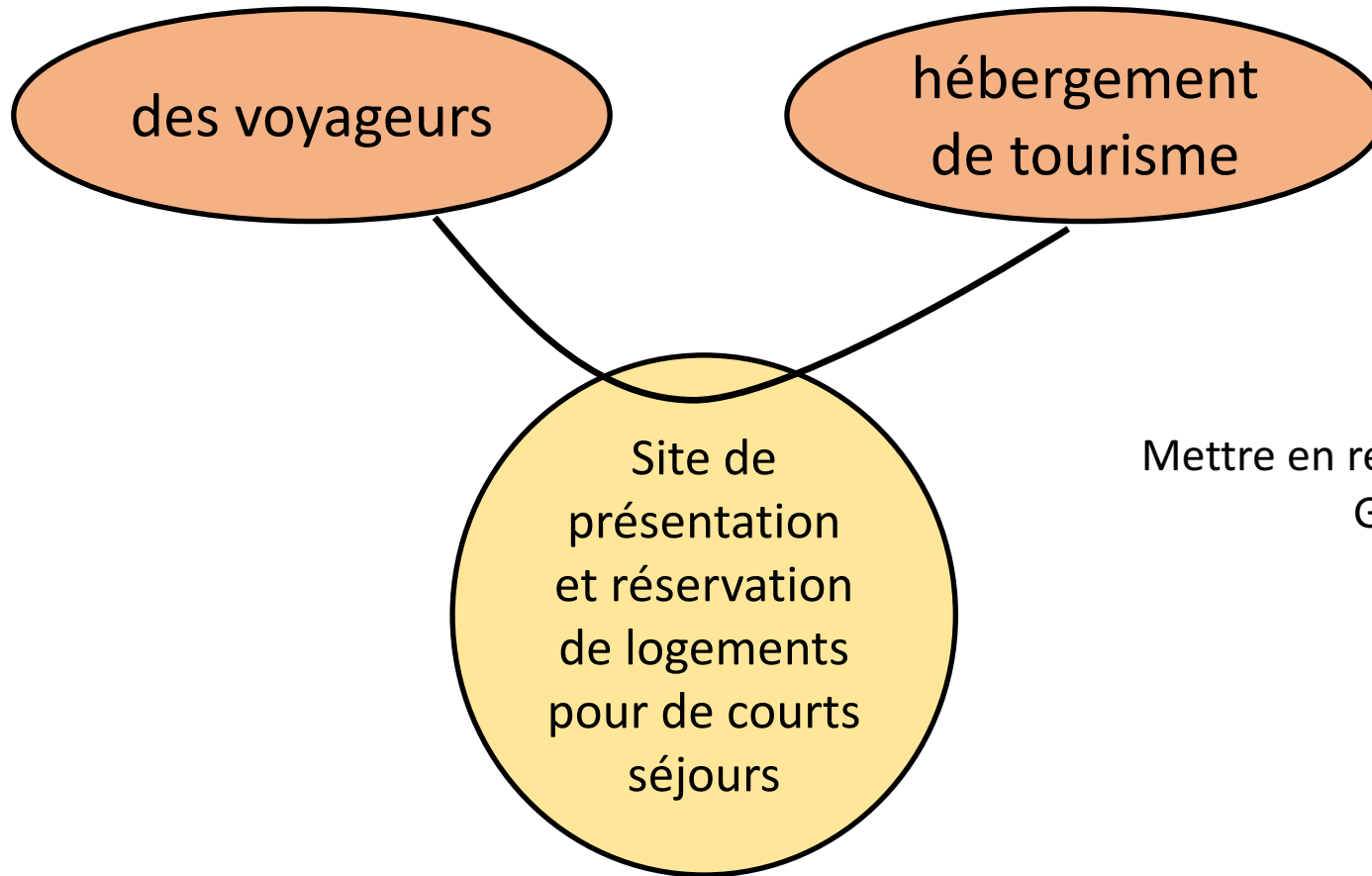


Focus notionnel

Présentation de la bête à cornes

**PRESENCE DES
ENCADRANTS**

Exemple de Bête à Corne Airbnb



But :

Mettre en relation voyageurs et hébergeurs
Gestion du paiement

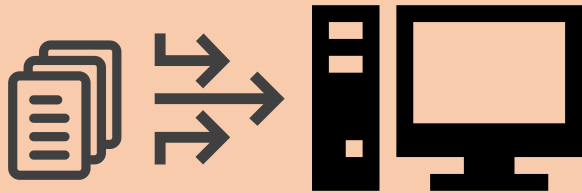


REDIGER
LA PAGE
DE
CONCEPT



Grandes lignes du projet:
clients / usagers ?
concurrents ?
moyens ?

Pour passer de l'idée
à la concrétisation ?



Livrables attendus (à déposer sur le wiki):

- La page de concept selon 4 axes (4 paragraphes) :
 - vos objectifs
 - le positionnement par rapport aux actions « voisines »
 - les actions à mener
 - les moyens humains et financiers à mobiliser

Conditions de validation de chaque étape:

Tous les éléments doivent être postés sur le wiki de chaque équipe.
L'équipe **s'assure que le wiki est mis à jour** avec les bonnes informations **avant de quitter la séance**



Séance 0
*Définir
le sujet*

Séance 1
*Rédiger page
concept*

Séance 2
***Usage veille
& scénarios***

Séance 3
*Business
model canvas*

Séance 4
*Finaliser
le dossier*

Séance 5
*Préparer
la plénière*

Séance 6
*Séance
plénière finale*

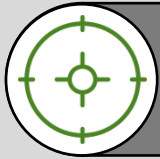
VENDREDI

LUNDI

MARDI

MERCREDI

VENDREDI



Objectifs

**PRESENCE DES
ENCADRANTS**

Remplir la bête à cornes

Rechercher des projets voisins, puis étudier précisément les plans d'action pour deux projets concurrents du votre

- analyse des deux concurrents sur leur offre, leur communication,
- sur la structure de l'entreprise, etc...

Réfléchir à comment affiner votre offre avant de la lancer ? (à re rédiger)

Bâtir un scénario d'usage

Maîtriser les attentes des futurs clients/usagers ?

Le scénario d'usage

Le scénario d'usage (ou scénario utilisateur) est un outil qui interroge étape par étape, l'utilisation d'un service ou d'un produit par ses utilisateurs.

Il dresse le portrait en action d'un usager afin d'affiner à quel moment, pourquoi et comment il s'en sert.

Le format du scénario facilite la projection et l'empathie vis-à-vis des usagers.

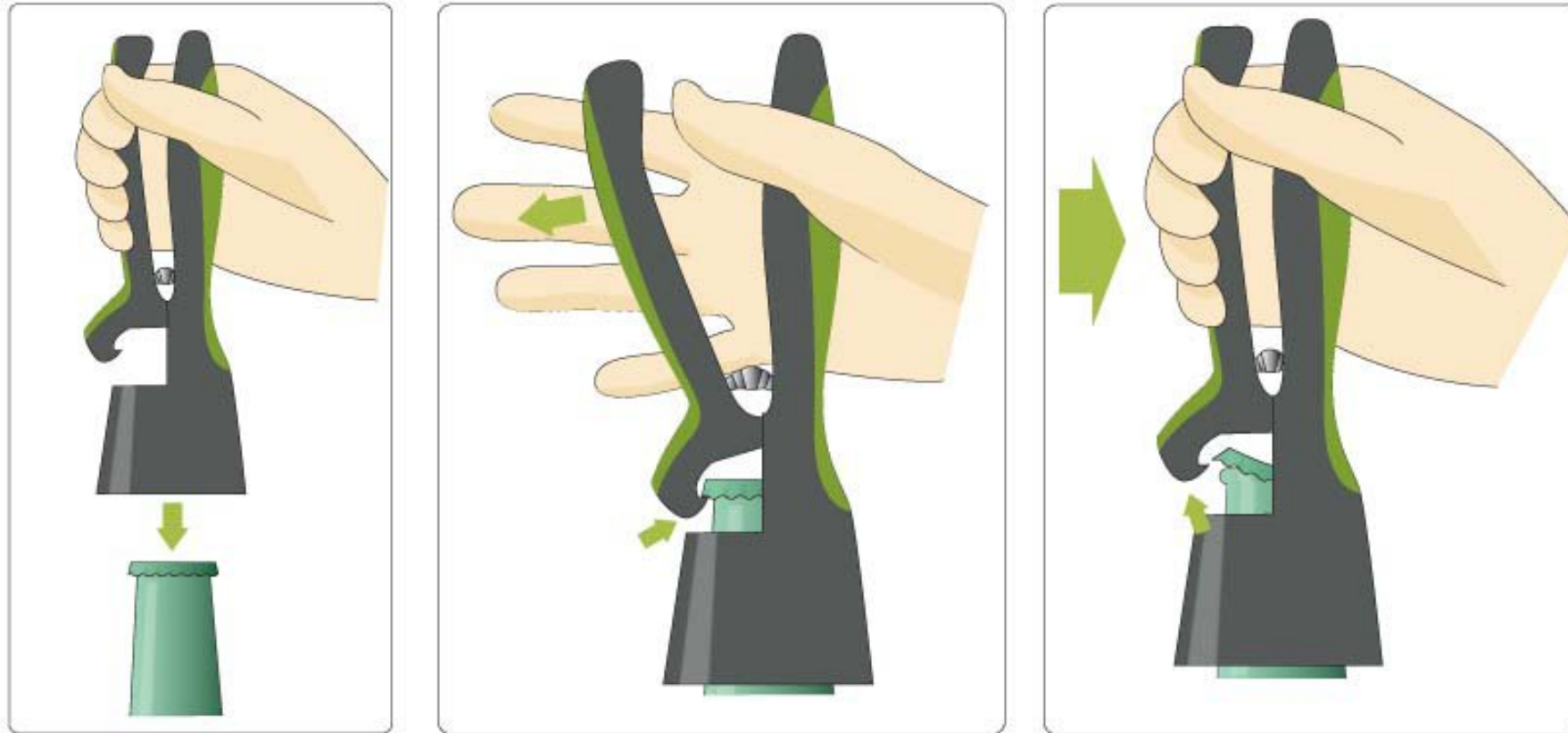
Il s'agit donc de raconter une histoire : celle d'un utilisateur (fictif et représentatif d'une communauté d'utilisateurs) qui utilise le service (fictif) avec une motivation et un objectif précis en tête.

Un bon scénario d'usage est court, pertinent et précis.

Intérêt du scénario d'usage

- Se mettre dans la peau d'un usager, arriver à savoir ce qu'il veut, ce dont il a besoin et ce qu'il fera à chaque étape.
- Le scénario décrit la façon dont vos utilisateurs se comportent lors de l'utilisation de votre service/produit.
- Apporter des réponses aux questions suivantes :
 - > En quoi notre service/produit est-il adapté aux utilisateurs cibles?
 - > En quoi notre service et ses interfaces répondent aux attentes des utilisateurs?
 - > En quoi notre service est utile, appropriable et permet à l'utilisateur d'atteindre ses objectifs?
- Se projeter et identifier les questions qu'il reste à résoudre.

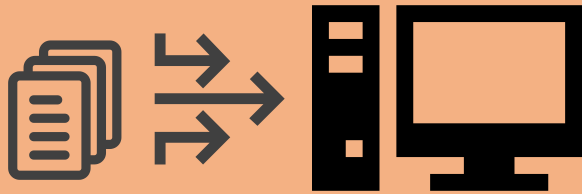
Exemple de scénario d'usage: ouvre bouteille





VEILLE ET
SCENARIOS
D'USAGE

- ☒ Réfléchir votre projet
des projets voisins ?
affiner votre offre ?
attentes des clients ?
Bâtir un scénario d'usage



Livrables attendus

- Bête à corne
- Analyse des deux concurrents ou activités similaires
- Le scénario d'usage du produit / du concept envisagé

Conditions de validation de chaque étape:

Tous les éléments doivent être postés sur le wiki de chaque équipe.
L'équipe **s'assure que le wiki est mis à jour** avec les bonnes
informations **avant de quitter la séance**



Séance 0
*Définir
le sujet*

Séance 1
*Rédiger page
concept*

Séance 2
*Usage veille
& scénarios*

Séance 3
Business
model canvas

Séance 4
*Finaliser
le dossier*

Séance 5
*Préparer
la plénière*

Séance 6
*Séance
plénière finale*

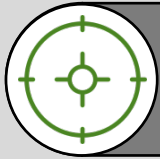
V E N D R E D I

L U N D I

M A R D I

M E R C R E D I

V E N D R E D I



Objectifs

Compléter le Business Model Canvas

- en le confrontant aux autres équipes
- en formalisant toutes les parties requises



Focus notionnel

Bâtir les bases d'un Business Model Canvas

**PRESENCE DES
ENCADRANTS**

Le Business Model Canvas

Le business model représente toute la stratégie mise en place pour le bon fonctionnement de votre projet.

Le business model canvas est un outil pour vous aider à créer le modèle économique de votre projet.

Par son aspect visuel, son côté intuitif, il permet de dégager une vision synthétique de votre stratégie et des actions à mettre en œuvre.

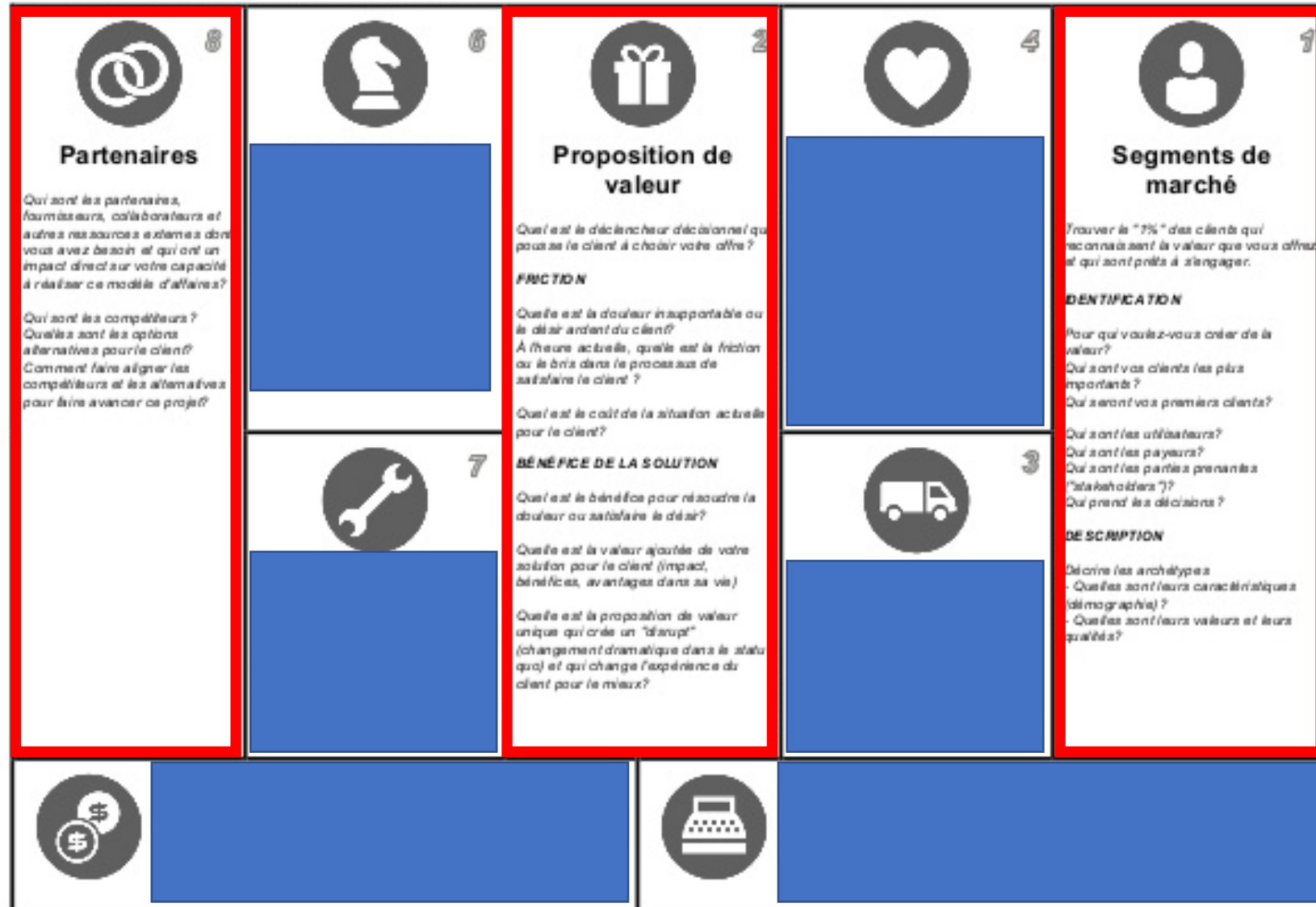
Le business model canvas représente votre activité en proposant 9 blocs stratégiques, tous liés les uns aux autres.

Le Business Model Canvas



Partenaires Clés Les photographes Les hébergeurs Le board de l'entreprise (investisseurs, mentors,...) Les voyageurs Paypal	Activités Clés Le community management La gestion de la plateforme La gestion des demandes/réclamations client Ressources Clés Plateforme web technologique Une large communauté de voyageurs et d'hôtes regroupés dans plus de 150 pays	Proposition de Valeur Les hébergeurs : * gagnent un revenu * Font la connaissance des voyageurs Les voyageurs : * vivent une expérience unique * Prix moins cher qu'à l'hôtel * Une facilité de réservation * Sont conseillés par les hôtes (bonnes adresses, ...)	Relation Client Une assistance 24h/24 et 7j/7 Une présence sur les réseaux sociaux Canaux de distribution La plateforme web L'application mobile Spot TV Les réseaux sociaux	Segments Clients Les hébergeurs : * Personnes souhaitant avoir un complément de revenu * Envie de transmettre le goût de son pays Les voyageurs : * Aventuriers * Envie de voyager autrement, découvrir des cultures * Faire des économies sur leur voyage
Structure de Coûts Le développement de la plateforme et de l'application Le budget marketing et communication (spot TV, community management,...) Les ressources humaines		Sources de Revenus Une commission entre 6 et 12% sur chaque réservation de voyageur Une commission de 3% est appliquée aux hôtes pour les frais de service		

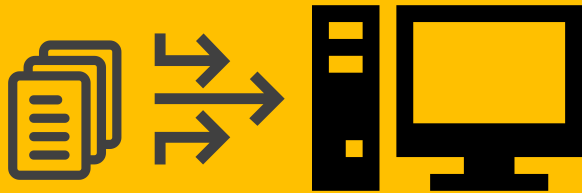
Les Bases du Business Model Canvas





B U S I N E S S
M O D E L
C A N V A S

- Formaliser le Business Model Canvas
- Compléter le modèle standard fourni pour les 3 grandes cases verticales



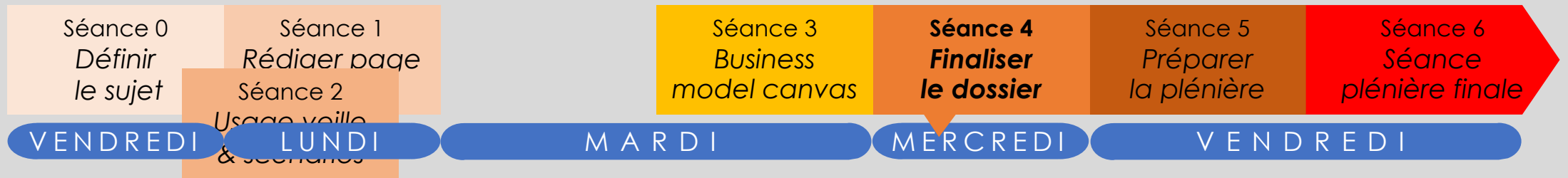
Livrables attendus (à déposer sur le wiki):

- une réponse rédigée à une question "gênantes" posées par les autres groupes.
- le document final sur le concept
- une présentation des activités de votre futur usager
- Les 3 grandes cases verticales du modèle de business canvas :

Conditions de validation de chaque étape:

Tous les éléments doivent être postés sur le wiki de chaque équipe.
L'équipe s'assure que le wiki est mis à jour avec les bonnes informations **avant de quitter la séance**





Objectifs

Finaliser le Business Model Canvas

et

le reste du dossier (tous les éléments postés sur le wiki
avec l'identité visuelle de l'équipe

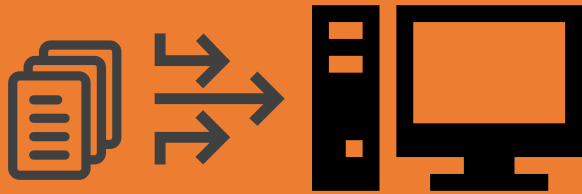
Les du Business Model Canvas

 Partenaires Qui sont les partenaires, fournisseurs, collaborateurs et autres ressources externes dont vous avez besoin et qui ont un impact direct sur votre capacité à réaliser ce modèle d'affaires? Qui sont les concurrents? Quelles sont les options alternatives pour le client? Comment faire aligner les concurrents et les alternatives pour faire avancer ce projet?	 Activités clés Quels sont les projets distincts dont vous avez besoin pour réaliser ce modèle d'affaires? Décrivez chaque projet en terme de livrables et d'éléments clés. Les activités clés doivent avoir un lien avec les autres cases du canevas.	 Proposition de valeur Quelle est la déclencheur décisionnel qui pousse le client à choisir votre offre? FRICION Quelle est la douleur insupportable ou le désir ardent du client? À l'heure actuelle, quelle est la friction ou le bris dans le processus de satisfaction le client? Quelle est le coût de la situation actuelle pour le client?	 Relations client Comment ATTIRER – FIDÉLISER – CROÎTRE votre clientèle? Comment établir une tribu autour de votre proposition de valeur? Comment faire engager les évangélistes et les promoteurs? Quelles sont vos stratégies de communication et canaux de promotion?	 Segments de marché Trouver le "1%" des clients qui reconnaissent la valeur que vous offrez et qui sont prêts à s'engager. IDENTIFICATION Pour qui voulez-vous créer de la valeur? Qui sont vos clients les plus importants? Qui seront vos premiers clients? Qui sont les utilisateurs? Qui sont les payeurs? Qui sont les parties prenantes ("stakeholders")? Qui prend les décisions?
 Ressources clés Quelles ressources clés (à l'intérieur de l'entreprise) dont vous avez besoin pour réaliser ce modèle d'affaires? Les ressources clés doivent avoir un lien avec les autres cases du canevas (surtout "Activités clés").	 Canaux de distribution Comment livrez-vous de la valeur? - les produits - les services - les canaux physiques ou virtuels - chaque étape du processus d'achat et de consommation BÉNÉFICE DE LA SOLUTION Quelle est le bénéfice pour résoudre la douleur ou satisfaire le désir? Quelle est la valeur ajoutée de votre solution pour le client (impact, bénéfices, avantages dans sa vie)? Quelle est la proposition de valeur unique qui crée un "disrupt" (changement dramatique dans le statu quo) et qui change l'expérience du client pour le mieux?	DESCRIPTION Décrivez les archétypes - Quelles sont leurs caractéristiques (démographie)? - Quelles sont leurs valeurs et leurs qualités?		
 Structure de coûts Quels sont les coûts les plus importants pour réaliser ce modèle d'affaires? Quels aspects pouvez-vous restructurer pour réduire ou optimiser les coûts?	 Flux de revenus Combien sont les clients prêts (ou ouverts) à payer? Quand veulent-ils payer? Comment? Qui sont d'autres parties qui sont prêtes à payer? Combien? Comment? De combien chaque flux de revenu contribue-t-il aux revenus totaux?			



FINALISER
LE
DOSSIER

- Finaliser et poster le Business Model Canvas
- Vérifier et mettre à jour l'ensemble des champs du Wiki



Livrables attendus (à déposer sur le wiki):

- Tous les champs du Wiki (hors communication) doivent être complétés
- Identité visuelle de chaque équipe terminée

Conditions de validation de chaque étape:

Tous les éléments doivent être postés sur le wiki de chaque équipe.
L'équipe **s'assure que le wiki est mis à jour** avec les bonnes informations **avant de quitter la séance**



Séance 0
*Définir
le sujet*

Séance 1
*Rédiger page
concept*

Séance 2
*Usage veille
& scénarios*

Séance 3
*Business
model canvas*

Séance 4
*Finaliser
le dossier*

Séance 5
**Préparer
la plénière**

Séance 6
*Séance
plénière finale*

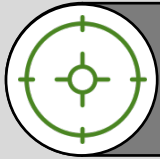
V E N D R E D I

L U N D I

M A R D I

M E R C R E D I

V E N D R E D I



Objectifs

Préparer la séance restitution de l'après-midi avec trois volets :

- une vidéo de 30 " format pitch
- « 3 slides visuel » support de la restitution finale (créneau maxi de 10 mn)
- Logo ou totem du projet

Liens internet sur quelques éléments de com

- Liens sur le pitch vidéo

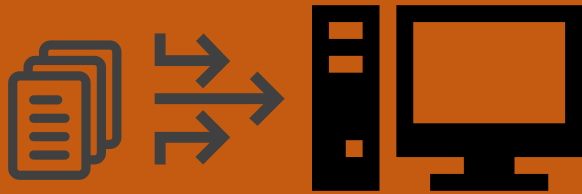
<http://www.my-business-plan.fr/pitch-video>



PREPARER
LA
PLENIERE



préparer la restitution de l'après
midi avec trois volets :
-une vidéo de 30"
-trois visuels de la
présentation orale
-Logo ou totem



Livrables attendus (à déposer sur le wiki):

- une vidéo de 30 " format pitch
- « 3 slides visuel » support de la restitution finale (créneau maxi de 10 mn)
- Logo ou totem du projet

Conditions de validation de chaque étape:

Tous les éléments doivent être postés sur le wiki de chaque équipe.
L'équipe **s'assure que le wiki est mis à jour** avec les bonnes
informations **avant de quitter la séance**



Séance 0
*Définir
le sujet*

Séance 1
*Rédiger page
concept*

Séance 2
*Usage veille
& scénarios*

Séance 3
*Business
model canvas*

Séance 4
*Finaliser
le dossier*

Séance 5
*Préparer
la plénière*

Séance 6
Séance
plénière finale

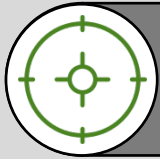
V E N D R E D I

L U N D I

M A R D I

M E R C R E D I

V E N D R E D I



Objectifs

Remporter l'adhésion des autres équipes:

- Mettre en valeur le sujet retenu
- Partager des livrables de qualité au public
- Diffuser une présentation convaincante

**PRESENCE DES
ENCADRANTS**