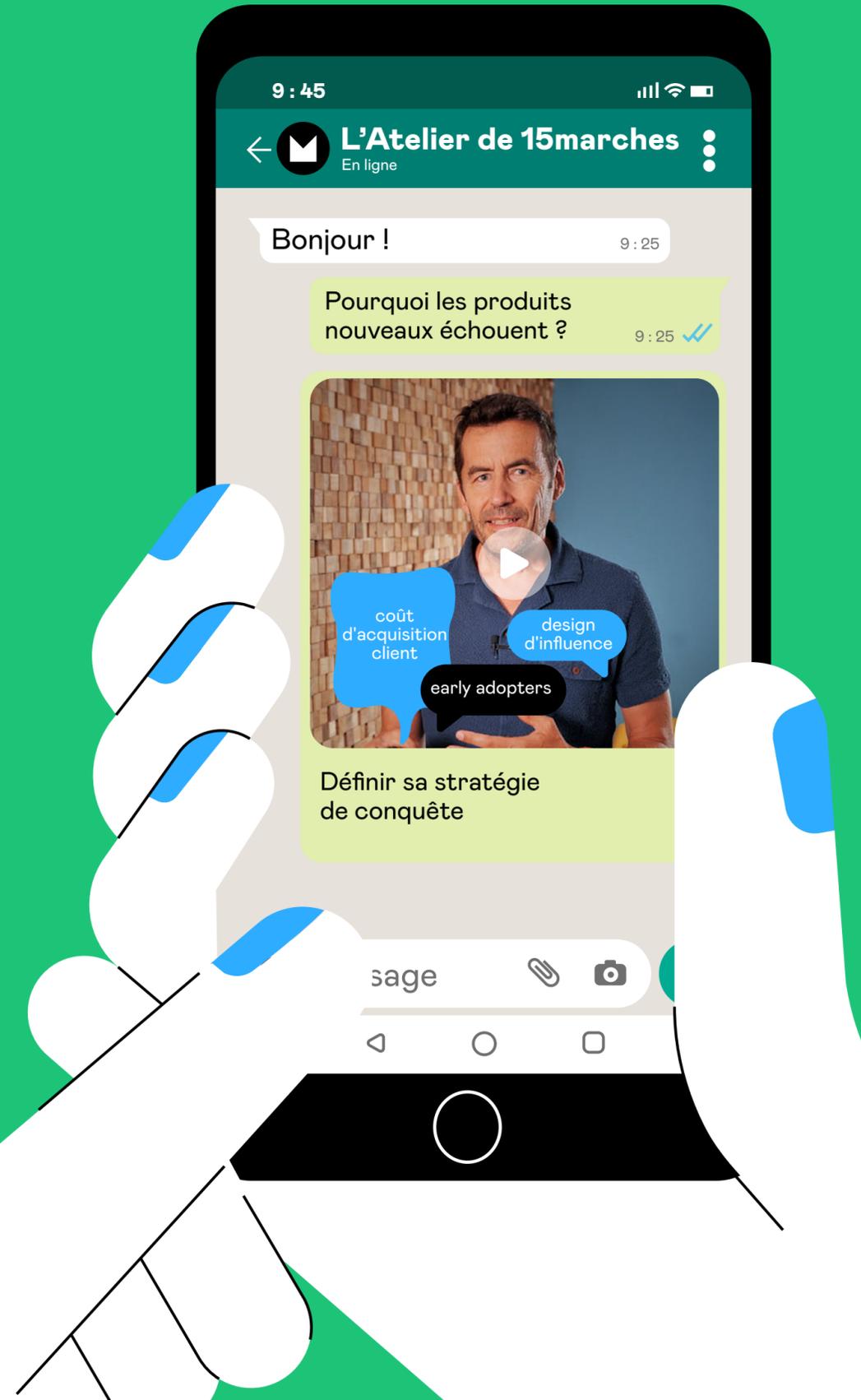


L'ATELIER DE 15MARCHES

Du produit au marché : le parcours business designer

L'atelier des business designers, avec Stéphane Schultz, consultant en innovation et créateur de la newsletter de 15marches



Promesse

**10 minutes par jour pendant
20 jours, directement sur votre
téléphone, pour trouver votre
stratégie de conquête de marché
et lancer votre produit**

Ce parcours vous permettra
d'appréhender les étapes cruciales
de la vie d'un produit innovant : définir
sa stratégie de conquête du marché
et développer un marketing adapté
et efficace.



Pour lancer un produit innovant avec succès, il est essentiel de savoir combiner les approches design, business et marketing dans une même stratégie.

Vous êtes fondateur de startup, intrapreneur ou coach ? Vous êtes designer ou développeur et souhaitez compléter vos savoir-faire par des apports en business et marketing de l'innovation ?

Nous avons travaillé avec des dizaines de startups et des créateurs de produits innovants pour les aider à définir leur stratégie de conquête.

À L'ISSUE DE CE PARCOURS, VOUS AUREZ PROGRESSÉ DANS LES DOMAINES SUIVANTS :

- Décrypter le chemin critique d'un produit innovant, des early adopters au marché grand public
- Identifier les facteurs clés de succès et définir votre propre stratégie go-to-market de conquête de marché
- Maîtriser le marketing de l'innovation pour conquérir et fidéliser vos clients
- Présenter efficacement vos offres



Aujourd'hui, on apprend davantage en écoutant des podcasts, en regardant des vidéos sur les réseaux ou en lisant des newsletters. Dans cette sphère d'usage, apprendre est un acte d'exploration, de découverte et de plaisir.

C'est ce que nous essayons de proposer dans nos parcours de l'Atelier

- Pas d'identifiants perdus, votre parcours arrive dans votre fil Whatsapp
- Un parcours 100% en ligne, individuel et à votre rythme
- Chaque jour, une nouvelle vidéo à découvrir dans un format qui va à l'essentiel
- 10 minutes par jour (engagement minimum nécessaire)
- Vous progressez grâce à des outils, de nouveaux points de vue, de l'inspiration
- Pas de quizz de connaissances, mais des ressources et des exercices pour vous pousser à aller plus loin
- Le partage de vos travaux avec la communauté de l'Atelier de 15marches.

→ Combien de temps dure le parcours ?

Le parcours Business designer dure 20 jours. Chaque jour, vous recevez une capsule de découverte, comprenant une vidéo, des ressources complémentaires et des exercices le cas échéant.

→ Et si je n'ai pas le temps de le faire certains jours ?

Vous avancez à votre rythme. De notre côté, nous vous envoyons chaque jour une nouvelle capsule. À vous de les regarder quand vous voulez : au fil de l'eau, ou au contraire en rattrapage d'un seul coup. Par contre, pas de possibilité d'avancer plus vite : prendre son temps, réfléchir, se poser des questions fait partie de notre philosophie !



Chaque jour, vous recevrez une capsule de découverte vous apportant un outil, des méthodes ou des grilles de lecture.

J1 à J5 : Comment lancer un produit ou service innovant ?

- Pourquoi 90 % des produits nouveaux échouent
- Quel est le cycle d'adoption idéal d'un produit innovant.
- Comment conquérir les *early adopters*.
- Comment choisir sa plage de débarquement
- Comment compléter votre produit et trouver les bons partenariats pour l'améliorer.

J6 à J10 : Mettre en oeuvre le marketing de l'innovation

Vous allez suivre la directrice marketing d'une startup fictive, SUPERVÉLO dans son apprentissage des techniques de marketing pour conquérir et fidéliser ses clients.

- Acquisition et marketing de contenus
- Activation et call to action
- Fidélisation et rétention
- Faire de vos clients des ambassadeurs

En bonus : comprendre le job to be done

J11 à J15 : Communiquer au XXI^e siècle

Comment présenter votre offre à vos prospects ?

Comment, dans un monde saturé d'informations, capter l'attention et rendre votre produit désirable ?

- Pourquoi vous ne vendez pas des produits mais des expériences
- Comment montrer la valeur positive de votre produit pour vos utilisateurs
- Comment rassurer sur les efforts et les délais attendus de vos utilisateurs

En bonus : comment "pitcher" votre produit à des investisseurs, partenaires, candidats.

J16 à 20 : Bonus et cas pratiques

Des analyses de cas pour aller plus loin

- Comment créer des business en groupant et dégroupant des services.
- Les clés du succès d'une bonne stratégie de pricing, entre fidélisation et conquête.
- Comprendre les principes du design d'influence : comment les applications, jeux vidéos et services en ligne jouent sur les biais cognitifs pour orienter vos choix et guider vos actes.

Nous proposons également un parcours *Stratège* pour décrypter la transformation numérique et comprendre comment en tirer parti



Nos packs : deux parcours en un

- **Pack Stratège des futurs : transformation numérique + prospective créative**
Ce pack vous offrira inspiration, acculturation et projection dans des futurs possibles
- **Pack Startup : transformation numérique + du produit au marché**
De l'idée au marché, ce pack vous donnera les outils et les clés du succès pour votre projet.
- **Pack Mobility makers : mobilité et numérique + du produit au marché**
Tout ce que j'aurais aimé savoir avant de lancer une startup dans le secteur des mobilités.

Prix d'un pack : **790 € HT** par utilisateur soit 20 % de réduction sur le prix public pour 2 parcours



Intéressés ?
Écrivez-nous :
atelier@15marches.fr

NOUS ÉCRIRE

15marches est une agence d'innovation. Nous aidons celles et ceux qui veulent changer le marché et anticiper le futur.

Nous observons les comportements, analysons les technologies et les stratégies pour mieux comprendre les ruptures à l'œuvre. Volontairement généralistes, ce qui nous intéresse est de comprendre les facteurs de changements dans la manière de concevoir, distribuer, consommer et travailler. À l'écoute des tendances sociétales et des signaux faibles, nous imaginons des futurs possibles pour mieux s'y projeter.

C'est ainsi que nous aidons nos clients à créer des manières nouvelles et singulières de répondre aux problèmes d'aujourd'hui et de demain. Ensemble, nous concevons de nouveaux produits, de nouveaux modèles économiques et de nouvelles expériences avec l'ambition de changer le statu quo.

Stéphane Schultz va vous guider dans ce parcours. Stéphane est associé de 15marches, diplômé de l'École des Ponts Paristech. Il accompagne des entreprises innovantes depuis 10 ans. Créateur de la newsletter de 15marches, il y analyse chaque semaine la transformation numérique de l'économie et de la société.

Avec Noémie Aubron, ils ont accompagné des grands comptes et des organisations publiques dans la compréhension et la mise en oeuvre de leur transformation numérique.



**Intéressés ?
Écrivez-nous :
atelier@15marches.fr**

NOUS ÉCRIRE

