

Améliorer l'efficacité opérationnelle de sa startup (par 34 Elements)

"34 Elements" est un programme d'apprentissage en cohortes destiné à améliorer l'efficacité opérationnelle des startups.

Voici la méthodologie que nous proposons dans le cadre de notre programme "34 Elements" :

- 1 - Définir clairement l'objectif et la vision. Sans une direction précise, il est impossible d'atteindre ses buts.
- 2- Elaborer un positionnement et une proposition de valeur qui attirent l'attention de vos clients potentiels.
- 3- Identifier votre clientèle cible idéale, afin d'améliorer le taux de conversion.
- 4- Concevoir un plan d'action détaillé pour assurer un lancement réussi sur le marché.
- 5- Réviser votre modèle d'affaires pour maximiser la distribution et la monétisation.
- 6- Mettre en œuvre une suite de mesures permettant une prise de décision basée sur des données précises et actualisées.

Dans l'ensemble, notre service vise à améliorer l'exécution des startups en leur fournissant les outils, les ressources et le soutien nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie claire, optimiser leurs opérations, attirer et retenir les meilleurs talents, prendre des décisions basées sur les données et surmonter les obstacles.

Identifier les angles morts: Au fil du temps, les startups peuvent développer des angles morts et se concentrer excessivement sur leur approche existante. Une nouvelle perspective peut aider à identifier les domaines où la startup pourrait manquer des opportunités ou ignorer des risques potentiels.

Stimuler l'innovation: Une nouvelle perspective peut apporter de nouvelles idées, aidant la startup à innover et à prendre de l'avance sur la concurrence. Parfois, il suffit d'une seule nouvelle idée pour transformer le modèle d'entreprise d'une startup ou sa stratégie de mise sur le marché.

Améliorer l'orientation client: À mesure que les startups grandissent, elles peuvent perdre le contact avec leurs clients et devenir plus centrées sur elles-mêmes. Une nouvelle perspective

peut aider la startup à se recentrer sur les besoins et les préférences de ses clients cibles, ce qui conduit à une meilleure conception de produit, à l'engagement des clients et à leur fidélisation.

Remettre en question les hypothèses: Les startups peuvent parfois devenir trop attachées à leurs hypothèses sur le marché ou leur modèle d'affaires. Une nouvelle perspective peut aider à remettre en question ces hypothèses et fournir une analyse plus objective des forces et faiblesses de la startup.

Favoriser l'apprentissage: Une nouvelle perspective peut apporter de nouvelles opportunités d'apprentissage à la startup. En travaillant avec quelqu'un qui a de l'expérience dans différents secteurs ou marchés, la startup peut acquérir de nouvelles perspectives et connaissances qui peuvent l'aider à se développer et à évoluer.

En somme, une nouvelle perspective peut aider une startup existante à dynamiser son approche, à identifier de nouvelles opportunités et à rester pertinente sur un marché en constante évolution.

Les objectifs qui devront être atteints dans cette formation seront :

Acquisition d'une méthodologie de compréhension : Les apprenants seront initiés à des méthodes et des techniques de compréhension approfondie. L'objectif est de les doter des outils nécessaires pour analyser, interpréter et synthétiser efficacement l'information, en lien avec le critère Qualiopi "Contenu de la formation adapté et actualisé en fonction de l'évolution des savoirs, des techniques et du contexte professionnel".

Mise en pratique des connaissances théoriques : Les apprenants seront amenés à appliquer et à expérimenter leurs acquis dans un contexte similaire à la situation réelle. Cela permettra d'améliorer leur maîtrise des compétences visées et de préparer une présentation pertinente, conformément à l'indicateur de résultats Qualiopi "Capacité à mettre en pratique les acquis de la formation".

Accompagnement renforcé dans le processus de réflexion : Un coach formateur sera à disposition pour orienter, stimuler la réflexion et favoriser le développement de compétences. Cet objectif répond au critère Qualiopi "Prise en compte des attentes préalables des apprenants" qui vise à individualiser et personnaliser le parcours de formation.

Présentation collaborative en groupe : Les apprenants seront sollicités pour exposer leurs résultats, leurs analyses et leurs recommandations devant leurs pairs. Cela vise à développer leurs compétences en communication, travail en équipe et esprit critique, en ligne avec l'indicateur Qualiopi "Adaptation des modalités pédagogiques aux publics formés".

Evaluation de la performance : Les performances des apprenants seront évaluées en fonction des critères définis en amont de la formation. Cette évaluation servira à valider les acquis et permettra d'identifier les zones d'amélioration, en conformité avec le critère Qualiopi "Evaluation des acquis de la formation".

Formateur·rice(s) :

- Pierre Gaubil

Objectifs visés

- Acquisition d'une méthodologie de compréhension
- Mise en pratique des connaissances théoriques
- Accompagnement renforcé dans le processus de réflexion
- Présentation collaborative en groupe
- Evaluation de la performance de l'apprenant

Méthode d'évaluation

- Cas pratique

Déroulé pédagogique

Journée 1

- 1er élément "PURPOSE ET VISION"

Journée 2

- Coaching individuel + exercices

Journée 3

- 2ème élément "CULTURE"

Journée 4

- Coaching individuel + exercices

Journée 5

- 3ème élément "EQUIPE"

Journée 6

- Coaching individuel + exercices

Journée 7

- 4ème élément "PROPOSITION DE VALEUR"

Journée 8

- Coaching individuel + exercices

Journée 9

- 5ème élément "POSITIONNEMENT"

Journée 10

- Coaching individuel + exercices

Journée 11

- 6ème élément "MARCHE"

Journée 12

- Coaching individuel + exercices

Journée 13

- 7ème élément "MISE SUR LE MARCHE"

Journée 14

- Coaching individuel + exercices

Journée 15

- 8ème élément "COMPRENDRE L'UTILISATEUR"

Journée 16

- Coaching individuel + exercices

Journée 17

- 9ème élément "LE MODELE"

Journée 18

- Coaching individuel + exercices

Journée 19

- 10ème élément "LES METRIQUES"

Journée 20

- Coaching individuel + exercices

Journée 21

- CONCLUSION

Informations complémentaires

Durée : 36.5 heures de formation sur 21 jours

Pré-requis :

Public concerné : Notre programme est spécifiquement conçu pour les startups en phase initiale, typiquement en phase de pré-amorçage, d'amorçage ou de pré-Série A. Les entreprises participantes doivent déjà avoir constitué une équipe et initié leur mise en œuvre opérationnelle.