

BUSINESS MODEL-PERFORMANCE (BMP)

CADRE D'ANALYSE

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| 1. CONTEXTE STRATÉGIQUE | 1.1. Critères des clients <ul style="list-style-type: none"> - décideur - acheteur - normalisateur - utilisateurs | 1.2. Règlementation et acceptabilité sociale | 1.3. Concurrence : <ul style="list-style-type: none"> - concurrents directs - fournisseurs - barrière à l'entrée - substituts | 1.4. Tendances technologiques, normes et protocoles |
| 2. PROPOSITION DE VALEUR CLIENT | 2.1 Vecteur de performance des fonctions du produit et service | 2.2 Différenciations et segmentation du marché face à la concurrence | 2.3 Coûts d'acquisition des clients | 2.4 Payback / délai de récupération client |
| 3. EXÉCUTION : DÉPLOIEMENT DU PROJET PILOTE ET ÉVALUATION | 3.1 Identification d'un précurseur et évaluation de ses besoins | 3.2 Implantation et mise en route | 3.3 Évaluation de la performance du produit et service chez le client | 3.4 Bilan du projet et mesure de performance financière, technologique et administrative |

BUSINESS MODEL-PERFORMANCE (BMP)

ÉTAPES

1. Rencontre client et résultats attendus du projet.
 2. Exercices de préparation avec l'équipe du client.
 3. Rencontre #1 : Clarification des facteurs clés de succès pour le contexte stratégique.
 4. Exercices inter-rencontre.
 5. Rencontre #2 : Élaboration de la proposition de valeur client.
 6. Exercices inter-rencontre.
 7. Rencontre #3 : Planification de l'exécution du dépôt du projet pilote.
 8. Accompagnement mensuel ou plus selon le besoin déterminé par le client.
 9. Évaluation de la performance du produit et service chez le client.
 10. Bilan du projet et mesure de performance financière, technologique et administrative. Rédactions d'une étude de cas sous la forme d'une fiche analytique.
- Les rencontres sont généralement de 90 minutes et sont précédées d'exercices de préparation.
 - L'intervention se déroule sur une période d'environ 6 à 8 mois, de la conception à la réalisation.