

FROM IDEAS TO BUSINESS®

Vous cherchez à

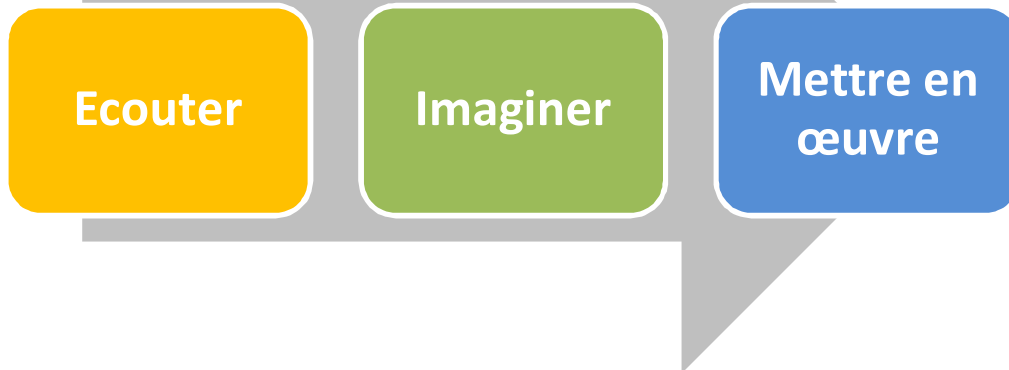
Développer de nouveaux produits ?
Pénétrer de nouveaux marchés ?
Identifier de nouvelles opportunités ?
Mieux satisfaire vos clients ?



Dans un monde qui bouge, vous souhaitez
mettre votre organisation en mouvement ?

Contactez-nous !

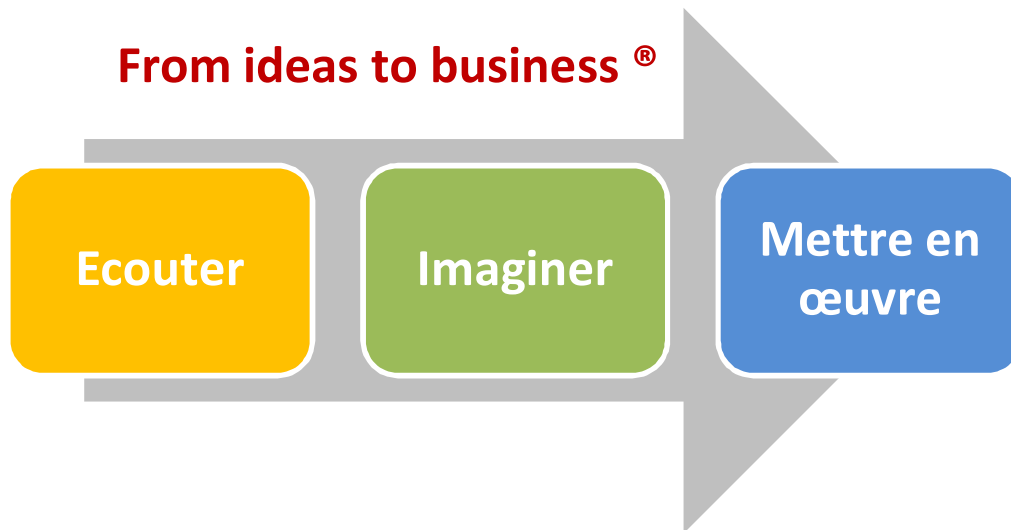
www.caplbm.com

From ideas to business[®]**Notre challenge**

From ideas to business[®] est une démarche spécialement pensée pour répondre le plus justement aux besoins des PME-PMI.

Notre objectif : accompagner petites et moyennes entreprises pour leur permettre d'agir et d'innover comme des grandes.

Donner de l'élan à vos idées !



Notre démarche

La démarche **From ideas to business**® comprend trois étapes

- **ECOUTER** les besoins, les rêves, les craintes de vos clients
- **IMAGINER** avec vous, avec eux, des solutions qui répondent à ces besoins, réalisent ces rêves et lèvent ces craintes
- **METTRE EN ŒUVRE** les actions concrètes pour réussir ces projets.

La démarche s'appuie sur les principes de l'approche 'Human-Centered Design', qui met au centre de la réflexion le client final.

Human-Centered Design (HCD) est à la fois un processus et un ensemble de techniques utilisés pour développer des solutions nouvelles. Ces solutions peuvent être des produits, des services, des environnements, des organisations, ...

Trois étapes pour réussir

From ideas to business®

Ecouter

Imaginer

Mettre en
œuvre**Ecouter****OBJECTIFS**

Connaître vos clients, actuels, futurs et perdus ; analyser leurs besoins et leurs attentes; comprendre leurs motivations et craintes; observer leurs comportements d'achat, leurs comportements d'usage.

DELIVRABLES

- Témoignages et paroles de clients
- Profils types, contextes d'activité et finalités d'usage
- Rapport d'analyse des besoins
- Liste de critères d'achat / pondération selon le profil client

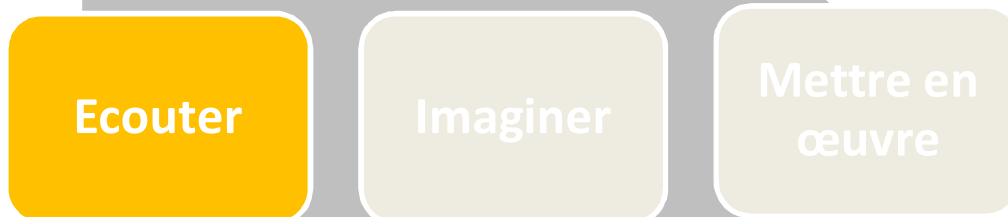
METHODE

La clé de l'écoute est de développer empathie et esprit candide. Ne pas juger, interpréter, extrapoler. Coller le plus possible à ce qui est rapporté, reformuler pour mieux comprendre, ne pas déformer.

Selon le contexte d'étude et la cible client, mise en œuvre de différentes techniques : entretiens qualitatifs (en face à face / à distance, avec / sans utilisation du produit); observation ; enquête...

vos clients et non clients

From ideas to business[®]



« Chut... »

A propos de vos produits ?

« Trop lent ! Il faut que cela aille vite, sinon les gens s'impatientent, ils cliquent partout et finalement zappent ou plantent l'application.. »

« J'ai été séduit par sa simplicité, son design, son efficacité et par le fait qu'il s'agissait d'une entreprise régionale. »

... de vos services ?

« C'est votre commercial qui m'a freinée. Il voulait implanter la piscine d'une drôle de façon et tenait absolument à nous vendre un électrolyseur à sel. »

« (SAV) Ils ont été très rapides alors que c'était de notre faute. Ils sont vraiment bien ! »

... écoutez »

... de vos concurrents ?

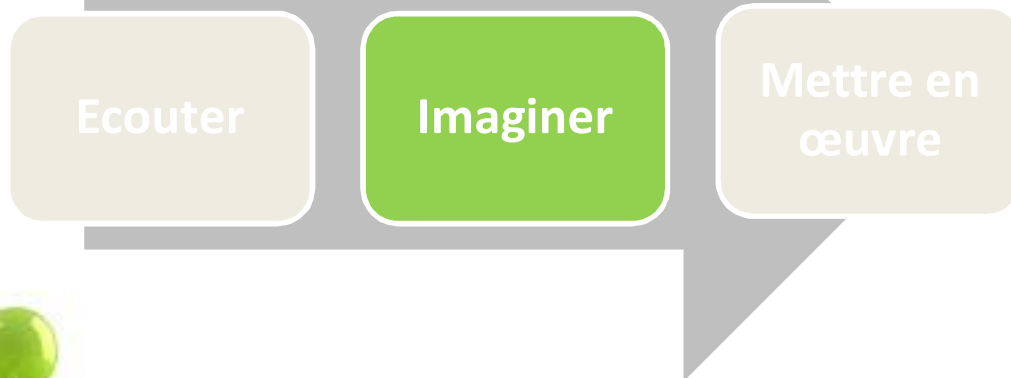
« Trop commercial il voulait nous vendre quelque chose d'énorme avec un rang supplémentaire, donc plus cher. C'était moche, gris, style pierre tombale. »

« Qu'une petite entreprise tarnaise soit aussi dynamique et performante, je trouve ça génial. D'autres qui ont plus de moyens n'ont pas votre valeur ! »

Des attentes, des suggestions d'amélioration ?

« Il faut que ce soit facile, utilisable immédiatement par le quidam moyen. »

« Il faudrait proposer un système de fermeture automatique, afin de pouvoir le matin avant de partir faire du feu sans être obligé de repasser plus tard pour fermer la trappe. »

From ideas to business®

Imaginer

OBJECTIFS

Générer des idées, le plus possible; les trier ; identifier des directions, des pistes, les analyser ; scénariser des alternatives, les maquetter pour ensuite les tester auprès de clients.

DELIVRABLES

- Des post-it, en quantité (!)
- Des mind maps pour trier, synthétiser, identifier des concepts clés
- Des maquettes, des scénarios, des personnas pour mettre en scène.

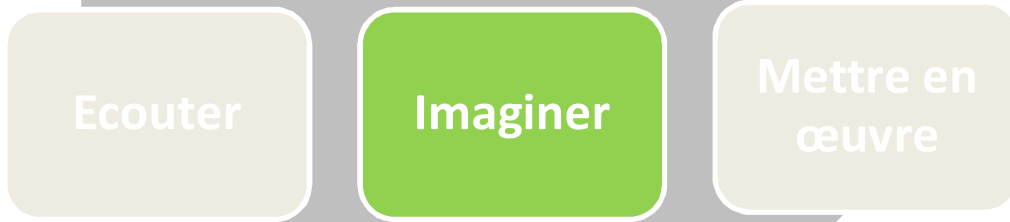
METHODE

Différentes techniques d'animation sont utilisées, pour faciliter la génération d'idées, la projection et la créativité, en fonction des objectifs d'étude et des caractéristiques du groupe.

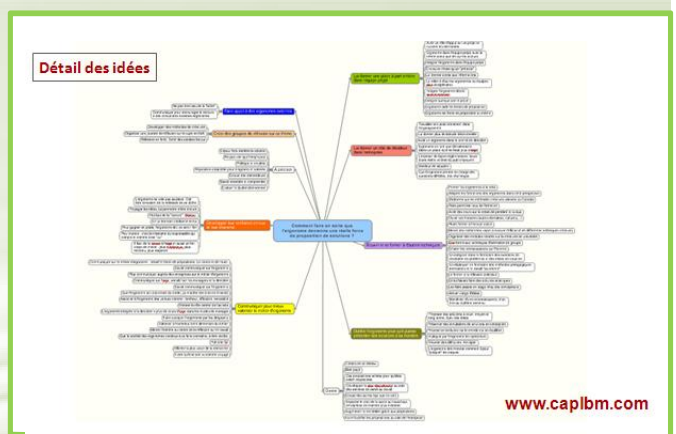
Nathalie PICAN et Eric DELACOURT, sont notamment certifiés aux méthodes des Six Chapeaux de la Réflexion et à la Pensée Latérale d'Edward de Bono.

Le fou, le pire et le meilleur

From ideas to business®



« Osez...



... imaginez »



From ideas to business®

Mettre en œuvre

OBJECTIFS

Analyser le portefeuille d'idées, réfléchir à un business model rentable, développer des plans d'actions, regarder quelles ressources et compétences sont manquantes, comment les obtenir, faire des pilotes et analyser les résultats.

DELIVRABLES

- Des plans d'actions, des feuilles Excel, des tableaux de financement
- Des planning, des matrices, des résultats...

METHODES

Méthodes d'analyse et réflexion stratégique (Ansoff/Mc Kinsey/Porter)

Les techniques utilisées sont très diverses selon la mission : de l'analyse des atouts/attraits au diagnostic stratégique en passant par le pilotage de plans d'actions.

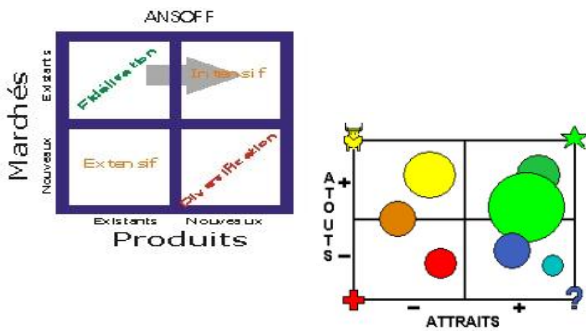
From ideas to business

From ideas to business®

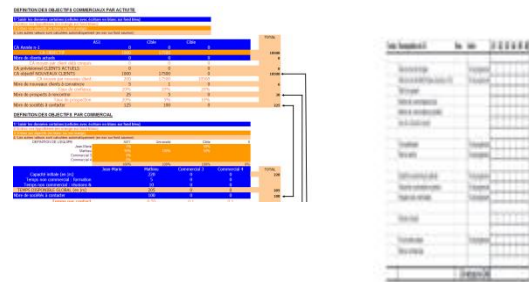


« Action...

Conception de stratégie



Réflexion Financière

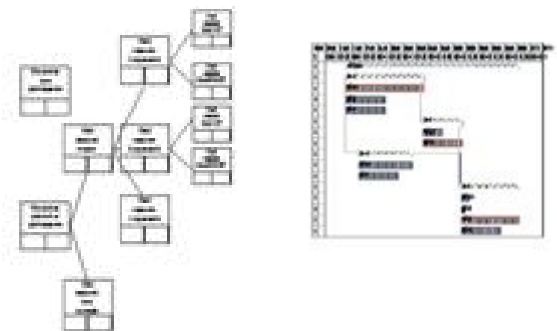


... mettez en œuvre »

Elaboration de plans d'actions



Planification et suivi



Références et contacts

Nous intervenons dans des secteurs d'activité très différents :
Télécoms, High Tech, Industrie, Textile, Ameublement,
Distribution, Automobile, Finance,...

Quelques références

- **des start-up** : AD'HAUC, CEDREO, WINESIDE
- **des PME-PMI** : AM, MARTINE CRESPO, MERCURE IMMOBILIER
- **des agences de développement** : AGATE, ATLANPOLE, MIDI-PYRENEES INNOVATION
- **des grands groupes** : ORANGE, RIO TITO ALCAN, ROLEX, SKF, UBS
- **des centres de formation** : CNAM-IPST, EMAC, ENAC, ESC TOULOUSE (CAPITOLIS)

Consultez-nous !

Nous prendrons le temps de vous écouter pour vous proposer un accompagnement adapté à vos besoins.

cap LBM
14 rue du Centre
81370 ST SULPICE SUR TARN
contact@caplbm.com



www.caplbm.com