



Nom du projet



Ce document vous aide à structurer votre projet en vue de réaliser son pitch



SYNOPSIS

Présentez ici une courte description du projet, ses opportunités, son ambition, les thématiques, et qui sont les porteurs du projet

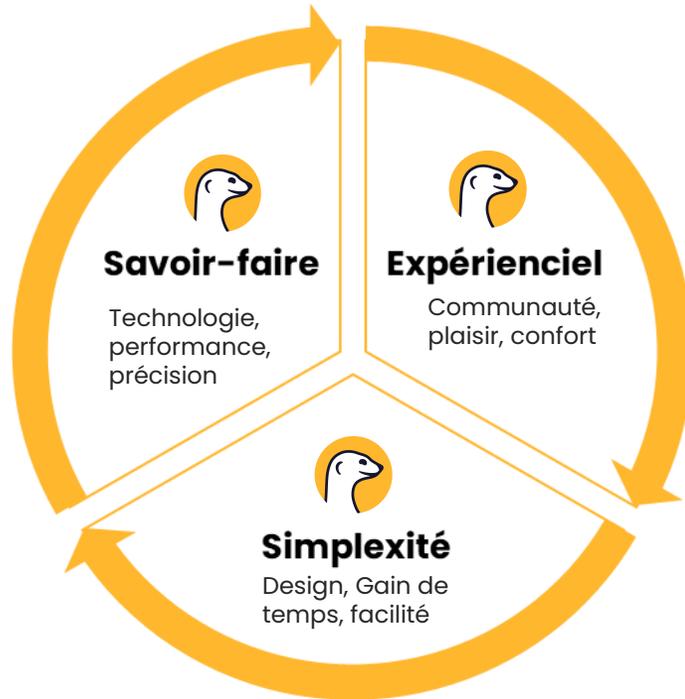


Besoins



Répartissez ici les besoins rationnels / fonctionnalités attendus par le marché selon qu'ils font appel au savoir-faire, à l'expérience d'usage ou à la simplicité (≠ complexité)

Le marché a exprimé le besoin de...



Le marché a exprimé le besoin de...

Le marché a exprimé le besoin de...

WHAT'S NEXT



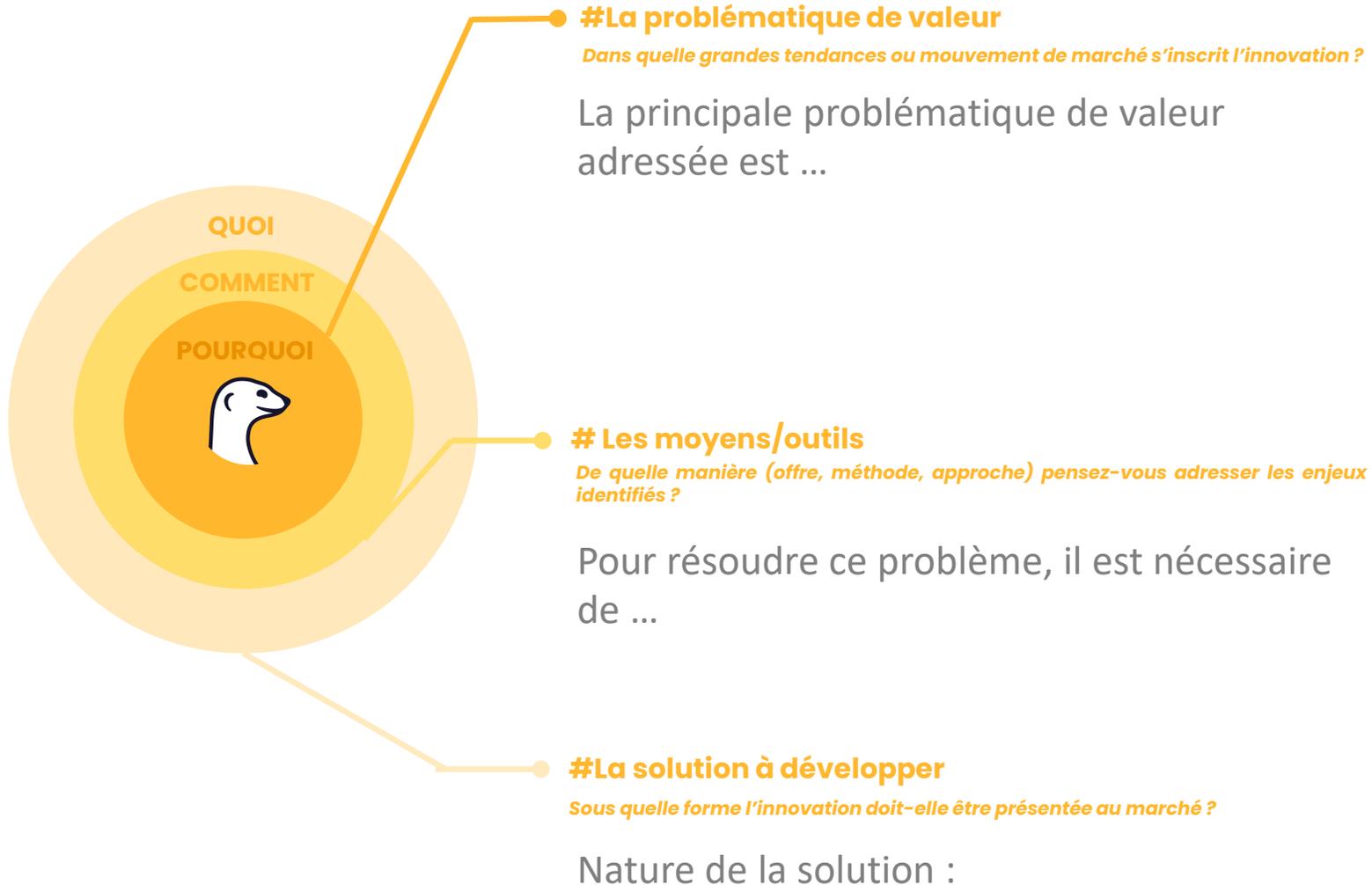
Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour faire mûrir la compréhension des besoins rationnels du marché



Attractivité



Décrivez la vision émotionnelle du projet, le « why », le « drama » (ex., les indicateurs de sustainability ou sur des macros tendances de marché). Puis, indiquez comment vous adressez cette vision et quelle est votre solution.



WHAT'S NEXT



Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour comprendre les facteurs émotionnels d'adhésion des utilisateurs ou clients du marché.



Sponsoring



Indiquer quels sont les sponsors ou partenaires indispensables au développement du projet et préciser les sponsors déjà acquis



STRATÉGIQUE

Décrire les sponsors à cibler (CEO, DG, COMEX, DIVISION, etc..) et préciser ceux qui sont déjà à bord du projet

Décrire les sponsors à cibler (HEDGE FUND, ACTIONNAIRE, BPI, CONSULTANT..) et préciser ceux qui sont déjà à bord du projet



INTERNE

Décrire les sponsors à cibler (MANAGER, COLLEAGUE, COLLABS, PARTENAIRES, ...) et préciser ceux qui sont déjà à bord du projet

EXTERNE

Décrire les sponsors à cibler (ADMINISTRATION, ETUDE, ...) et préciser ceux qui sont déjà à bord du projet

OPÉRATIONNEL

WHAT'S NEXT



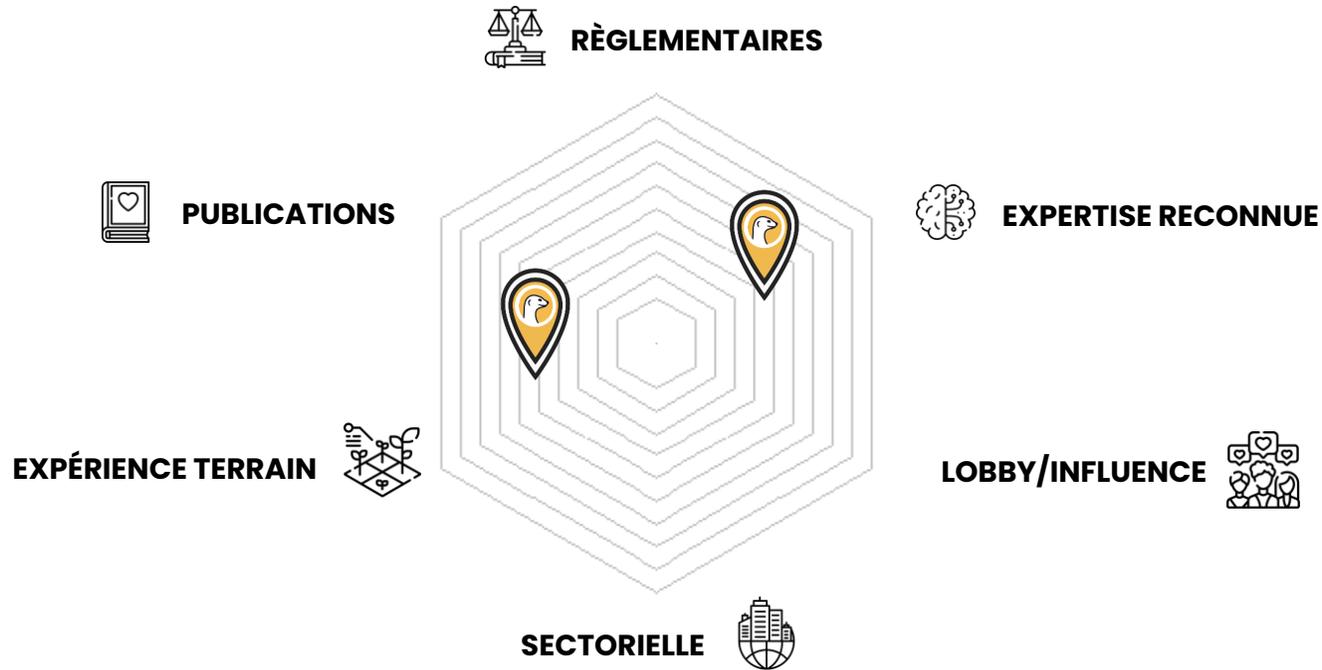
Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour intégrer des sponsors clés susceptibles de faire accélérer le projet



Légitimité

JUNIDAN 12

Révélez ici sur quels piliers l'équipe se repose pour légitimer le développement de ce projet (présence sur le marché, science, expérience de l'équipe, ...)



Aidez-vous du radar ci-dessus pour résumer ici les avantages de l'équipe ou de l'organisation qui la rende légitime pour développer le projet.

WHAT'S NEXT



Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour renforcer la légitimité du projet de son équipe et ainsi faciliter la réassurance du marché.



Magic Team



Indiquez ici la complémentarité des compétences de l'équipe pour adresser tous les besoins du projet



Responsabilité
Compétences



Responsabilité
Compétences



Responsabilité
Compétences

WHAT'S NEXT



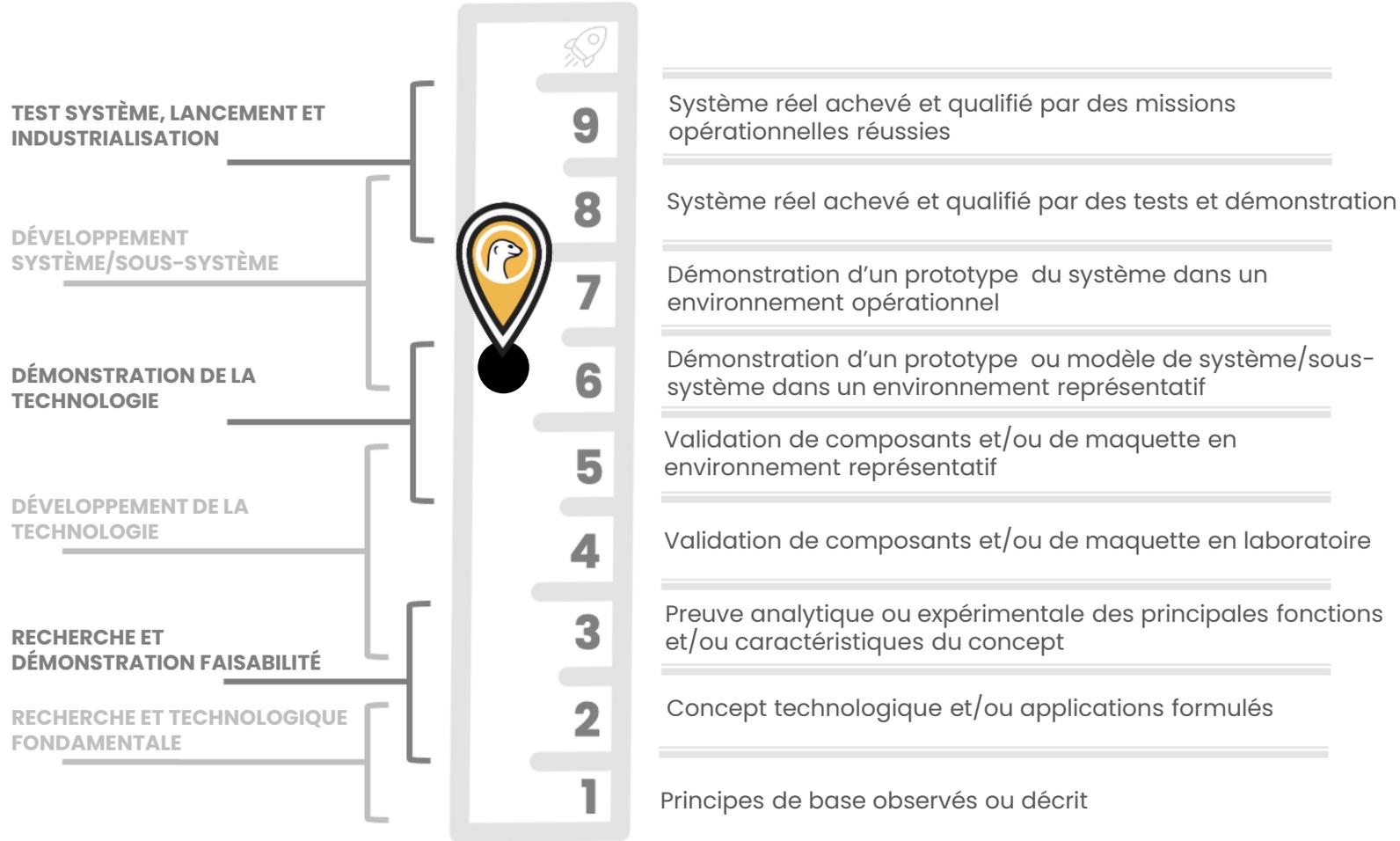
Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour identifier et intégrer de nouvelles compétences nécessaires au projet.



Ingénierie



Précisez le niveau maturité technologique du projet (niveau TRL) à date en supprimant les mentions inutiles et en ne conservant que la bonne description (laboratoire, prototypage, MVP, tests en conditions restreintes, tests en conditions réelles, etc...)



WHAT'S NEXT



Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour valider la faisabilité du projet et les enjeux de développement technique (et industriel).

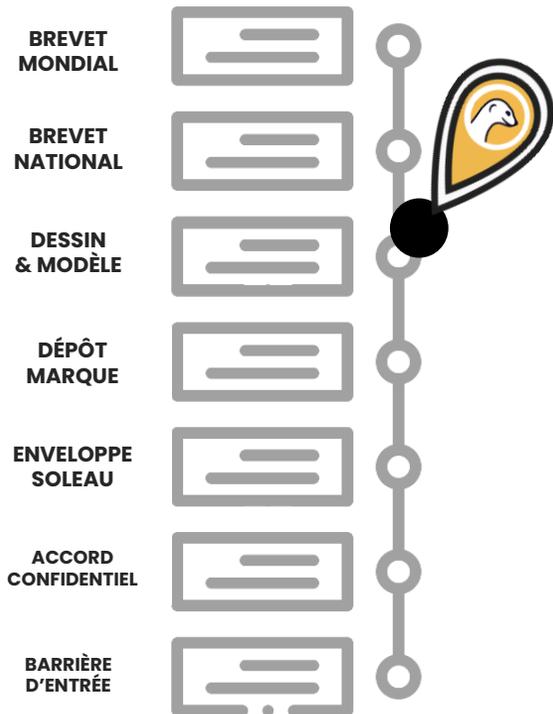


Sécurisation

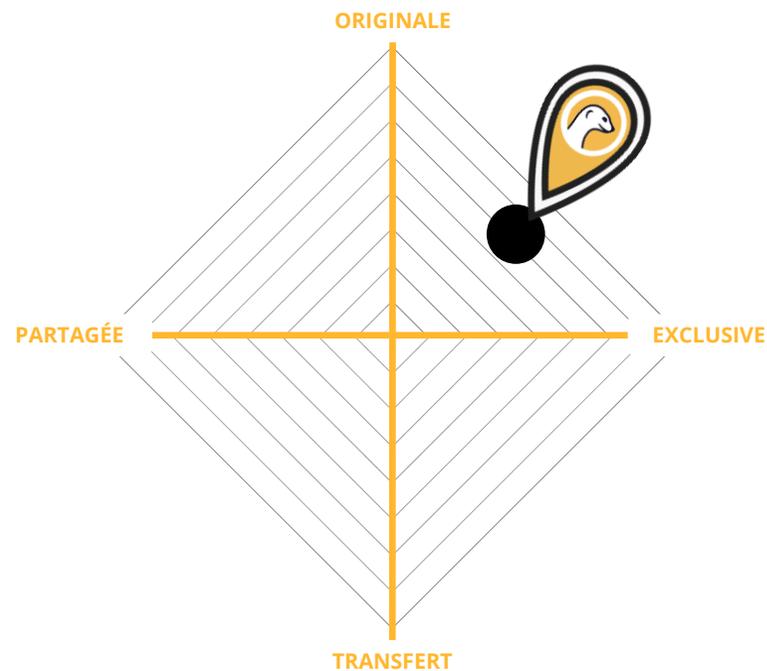


Décrivez l'état des lieux de la protection technique, réglementaire et intellectuelle du projet.

NIVEAU DE PROTECTION ACTUEL/REQUIS



POSITIONNEMENT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DU PROJET



Aidez-vous des diagrammes ci-dessus pour résumer ici l'avancement du projet en matière de propriété intellectuelle (à protéger ou déjà protégée)

WHAT'S NEXT



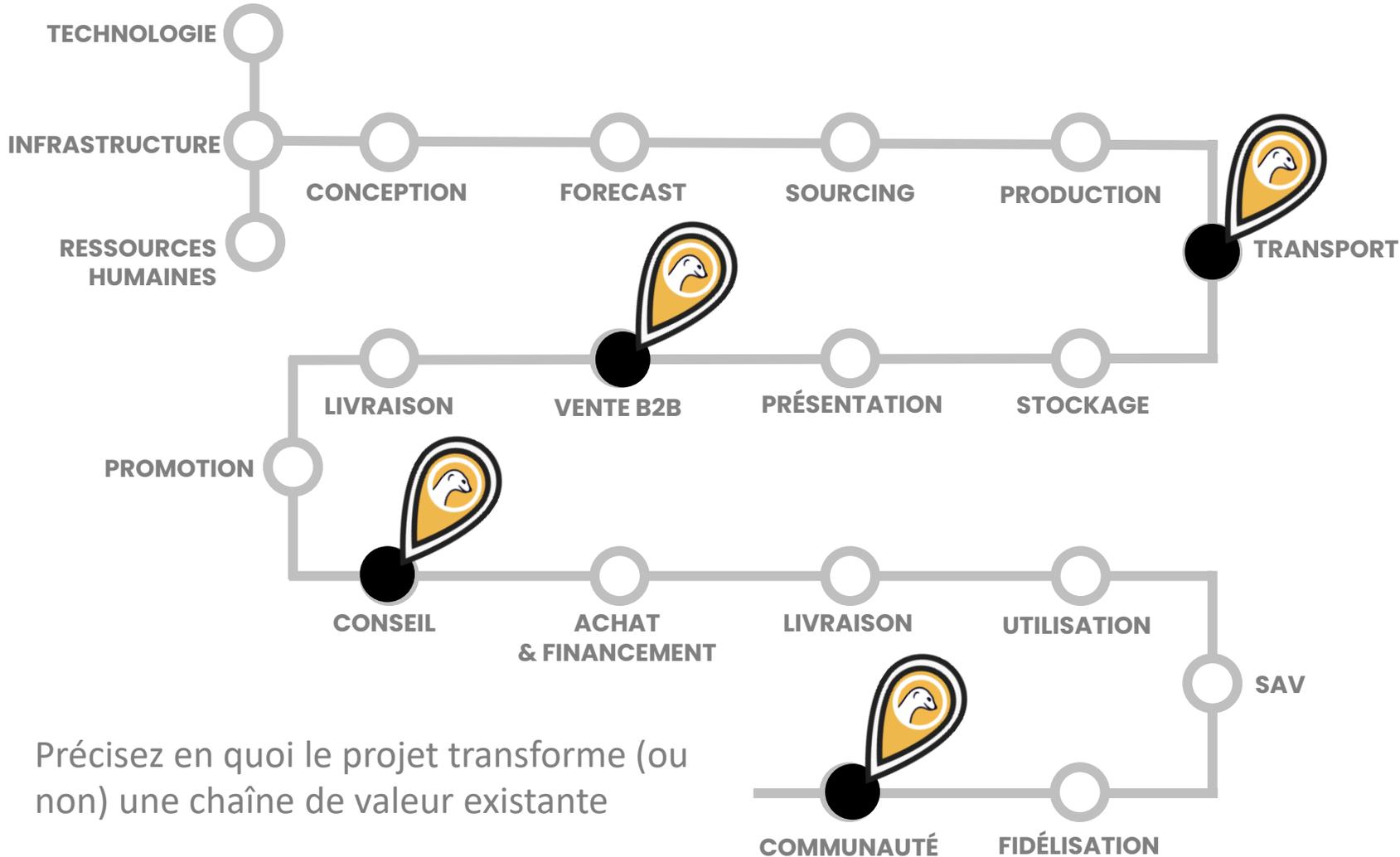
Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour protéger le projet et anticiper tous les blocages à son développement.



Chaîne de valeur



Représentez ici la chaîne de valeur cible et indiquez en quoi ce projet vient s'y intégrer ou la transformer



Précisez en quoi le projet transforme (ou non) une chaîne de valeur existante

WHAT'S NEXT



Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour comprendre les chaînes de valeur actuelles du marché et proposer un positionnement pertinent pour le projet

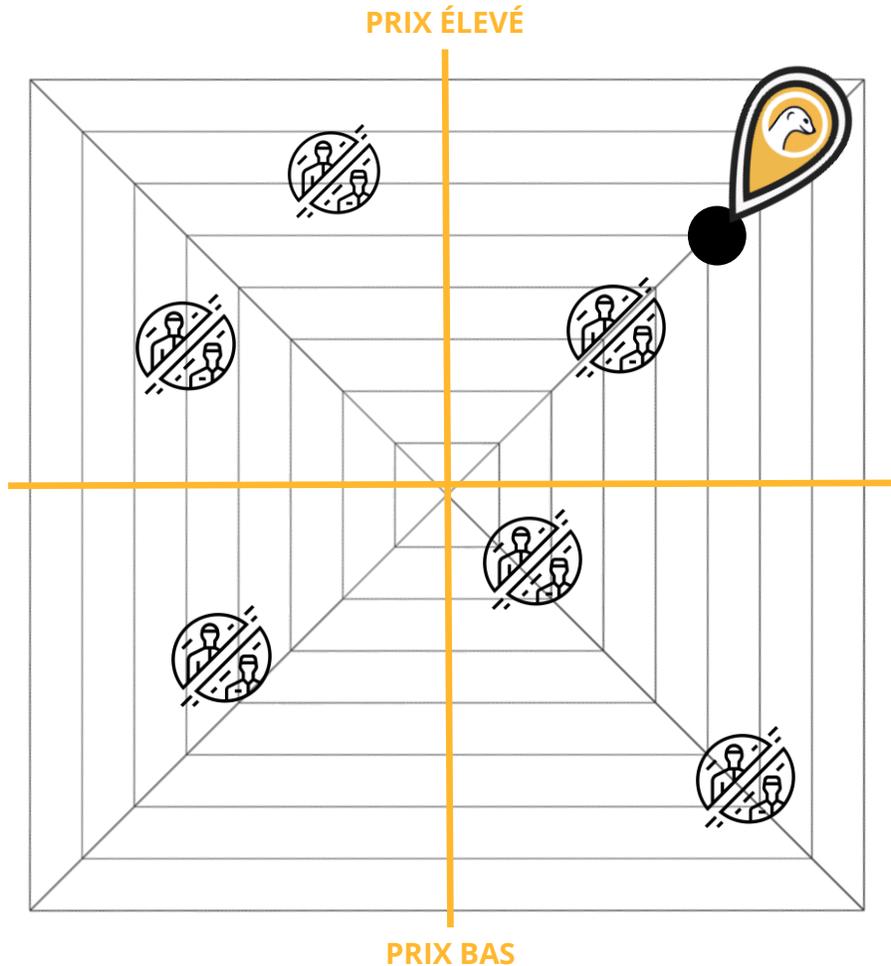


Différenciation



Choisissez une échelle de valeur pour comparer les solutions existantes du marché et décrivez en quoi votre solution se positionnement / distingue de l'existant.

AU CHOIX :
Fondamentaux
Incontournables
Traditionnels
Rationnel
Incrémental
Qualité -



AU CHOIX :
Nouvelles valeurs
Nouveaux entrants
Modernes
Emotionnel
HighTech
Qualité +

WHAT'S NEXT



Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour répertorier les acteurs en place, leurs solutions et les prix pratiqués

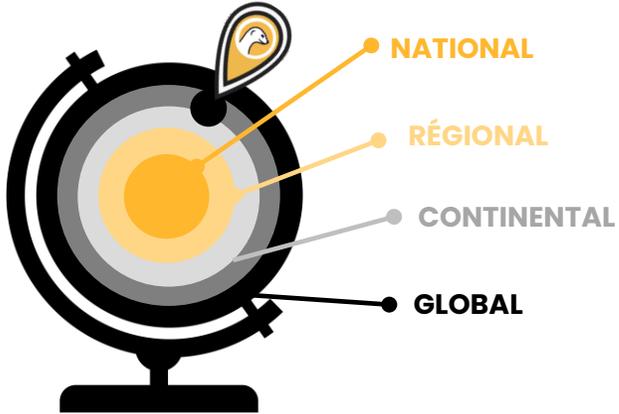


Profitabilité

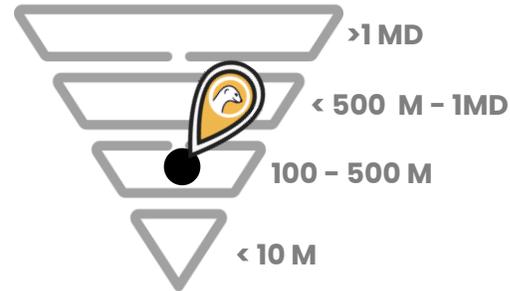


Proposez une analyse simple du potentiel de marché cible (géographie, chiffre d'affaire, ...)

TAILLE DE MARCHÉ



POTENTIEL MARCHÉ (€)



PROJECTION CHIFFRE D'AFFAIRE

IMPLANTATION



DANS

15

PAYS

MOY. DISTRIBUTION/PAYS



DANS

100

POINT DE VENTE

X

MOY. CLIENTS/PDV



AVEC

250

CLIENTS

X

PANIER MOYEN

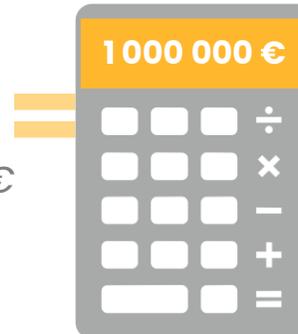


X

300

CLIENTS

€



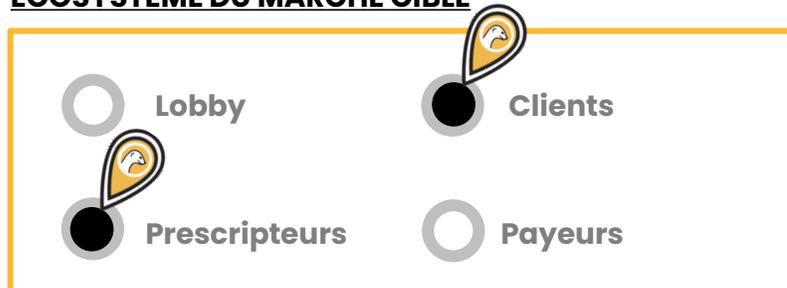
WHAT'S NEXT



Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour construire un business model crédible pour le projet

Utilisez les exemples ci-dessous pour décrire les impacts RSE et marché attendus par le projet :

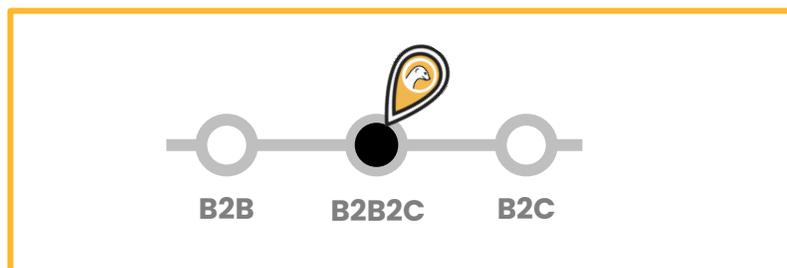
ECOSYSTÈME DU MARCHÉ CIBLE



IMPACT ENVIRONNEMENTAL



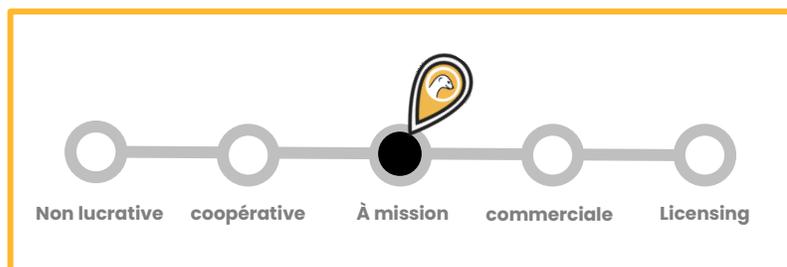
MODÈLE ÉCONOMIQUE



IMPACT MARCHÉ



STRUCTURE D'ENTREPRISE / MARQUE



IMPACT SOCIAL



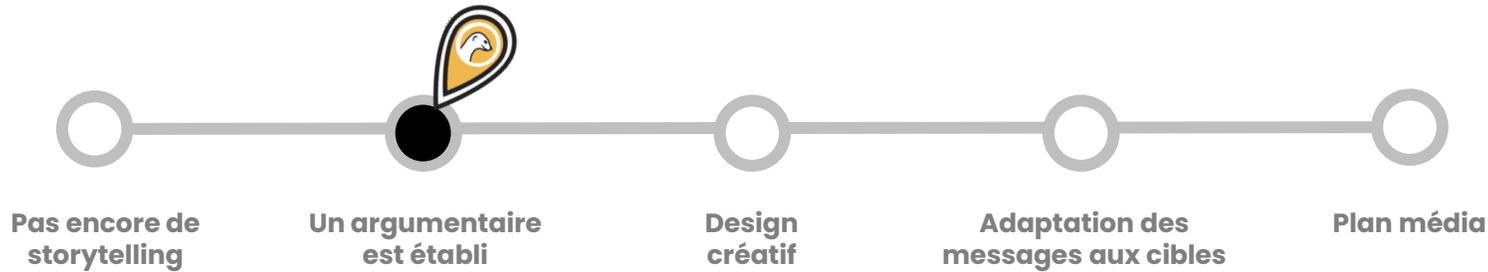
Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour préparer le lancement de la solution sur le marché et garantir son développement



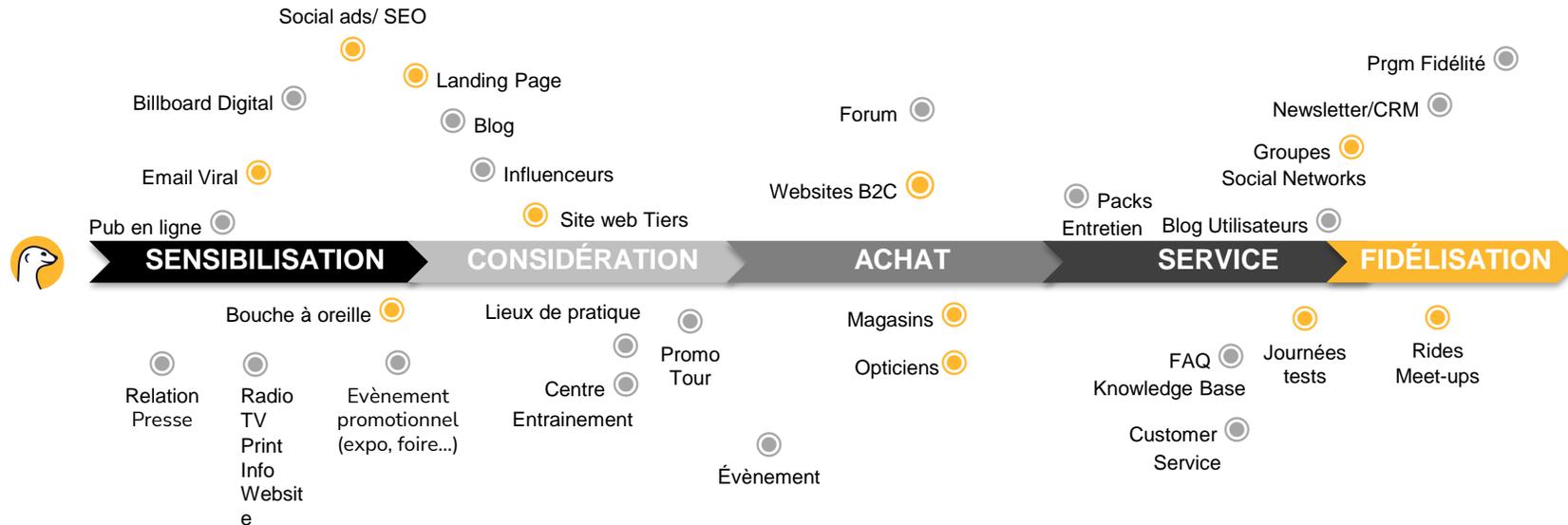
Storytelling



Décrivez le parcours client type pour le projet et indiquez les éléments et stratégies de communication qui vont être employées auprès des clients cibles, de leur sensibilisation à leur fidélisation



POINTS DE CONTACT DIGITAUX



POINTS DE CONTACT PHYSIQUE

WHAT'S NEXT



Précisez ici les prochaines actions identifiées par l'équipe pour développer le discours, l'identité de la solution et la stratégie de communication au lancement



Pour la suite

Racontez ici les besoins clés et limites du projet à date, ressources humaines et financières pour son développement et son accélération.

