



Constitution des groupes, identification d'une idée, de son public cible et de la plus-value d'un service

<https://github.com/heig-vd-mvp-course>

[Web](#) • [PDF](#)

L. Delafontaine et V. Guidoux, avec l'aide de GitHub Copilot

Ce travail est sous licence [CC BY-SA 4.0](#).

Plus de détails dans le support de cours

Cette présentation est un résumé du support de cours. Pour plus de détails, consultez le [support de cours](#).

Séance 1/3

Objectifs (1/2)

- Faire connaissance
- Présenter les idées existantes
- Constituer les groupes
- Connaître les intérêts de chaque personne
- Définir les rôles de chaque personne
- Organiser le travail en équipe sur le semestre



Objectifs (2/2)

- Explorer d'autres idées
- Commencer à approfondir une idée
- Prendre connaissance de la structure attendue et des critères d'évaluation du rendu final



Déroulement

Nous vous invitons maintenant à vous présenter et votre idée de projet si vous en avez une. N'hésitez pas à poser des questions aux autres personnes pour mieux comprendre leur(s) idée(s).

Ensuite, nous vous invitons à former des groupes avec les personnes/projets qui vont inspirés ou à réfléchir à une idée personnelle.

Enfin, nous vous invitons à prendre connaissance de la structure et critères du rapport final et explorer/approfondir d'autres idées.

À faire pour la semaine suivante

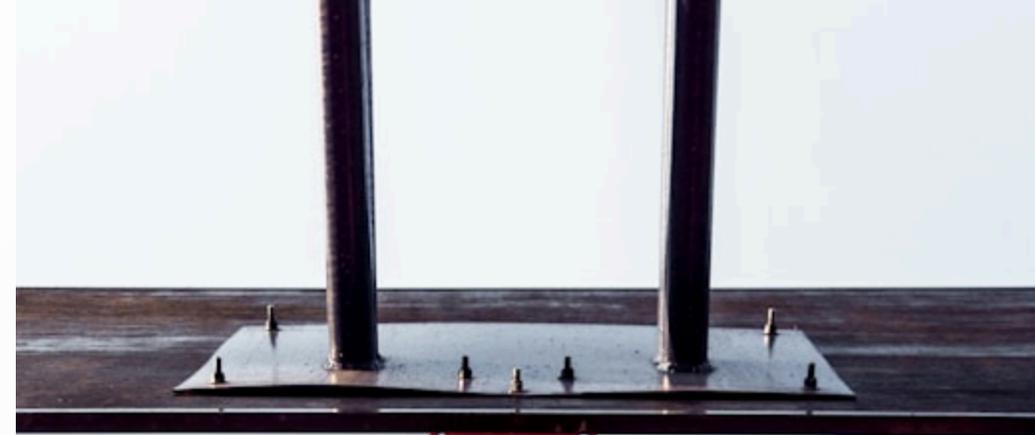
Chaque personne est libre de gérer son temps comme elle le souhaite. Cependant, il est recommandé pour la semaine suivante de :

- Explorer d'autres idées/d'autres intérêts qui pourraient être intéressants pour le projet

Séance 2/3

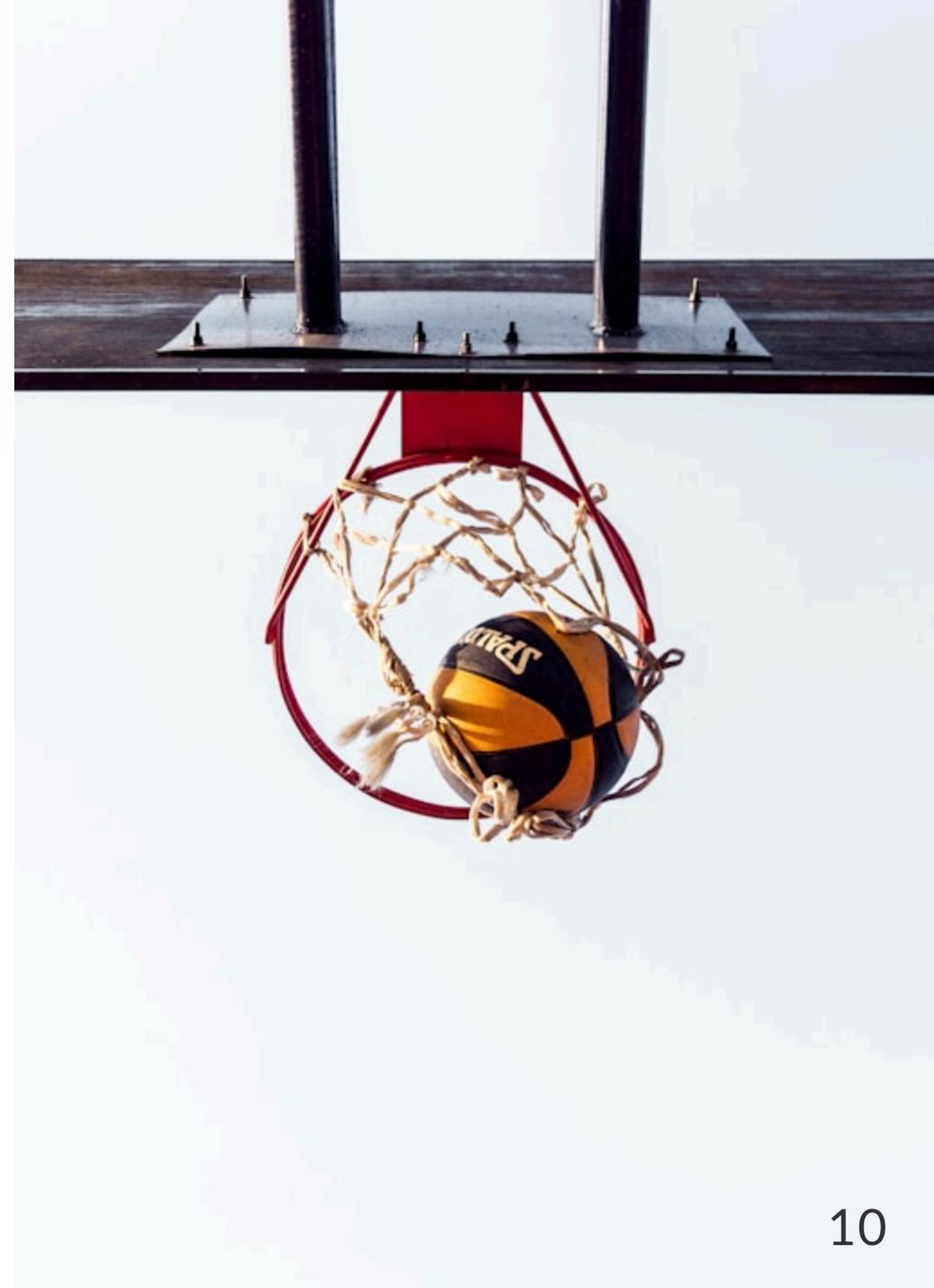
Objectifs (1/2)

- Identifier le contexte dans lequel évolue le projet
- Identifier le secteur de marché dans lequel évolue le projet
- Décrire le besoin auquel répond le projet
- Lister des idées originales
- Choisir une idée qui répond à un besoin



Objectifs (2/2)

- Identifier la plus-value du service
- Identifier les avantages/forces et les inconvénients/faiblesses de l'idée
- Compléter le rapport



Déroulement

Nous vous invitons maintenant à prendre la parole pour rappeler vos groupes, les projets sur lesquels vous allez travailler et présenter l'avancement de votre projet.

Ensuite, nous vous invitons à tester les outils de créativité pour explorer d'autres idées originales qui répondent à un besoin défini.

Enfin, nous vous invitons à décrire le besoin, identifier le secteur de marché, identifier la plus-value du service, identifier si votre idée est pertinente et compléter le rapport.

Séance 3/3

Objectifs (1/2)

- Choisir une idée qui répond à un besoin
- Rédiger la description du projet
- Identifier le public cible **imaginaire**
- Lister des personae **imaginés**
- Améliorer la description des besoins **imaginés** du public cible
- Identifier les étapes pour comprendre le public cible



Objectifs (2/2)

- Rédiger une série de questions pour comprendre le public cible
- Identifier 2-3 personnes avec qui discuter pour comprendre le public cible
- Lister les hypothèses à valider pour comprendre le public cible
- Compléter le rapport



Déroulement

Nous vous invitons à travailler sur votre public cible **imaginaire**, ses personae et ses besoins.

Ensuite, identifiez les personnes avec qui vous allez discuter et préparez une série de questions pour un entretien.

Enfin, listez les hypothèses à valider pour comprendre le public cible et complétez le rapport.

À faire pour la semaine suivante

Chaque personne est libre de gérer son temps comme elle le souhaite. Cependant, il est recommandé pour la semaine suivante de :

- Identifier des personnes dans votre entourage qui pourraient rentrer dans votre public cible
- Interviewer ces personnes pour récolter des retours

Sources

- [Illustration principale](#) par [Jason Goodman](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Aline de Nadai](#) sur [Unsplash](#)