

Définissez la roadmap de votre produit

[Vidéo de la soutenance de la validation du projet n°9_Définissez la roadmap de votre produit](#)

Compétences évaluées

- Communiquer une vision produit à travers une organisation
- Convaincre des décideurs à l'aide de données
- Participer à la définition de la stratégie digitale d'une organisation
- Evaluer une opportunité produit à travers un business case

120 heures Mis à jour le mardi 18 mai 2021

Si vous avez commencé ce projet avant le 06/05/2021, vous avez débuté votre travail sur [ce projet archivé](#). Vous pouvez continuer l'existant ou recommencer avec ce nouveau projet, dont les modifications s'alignent avec les retours étudiants et mentors.

Vous venez d'accepter une mission en tant que Product Manager pour la société **World Travel**.



Cette entreprise française de plus de 500 collaborateurs est une agence de voyage internationale, spécialisée dans la vente de voyage sur mesure. Le secteur du tourisme est en pleine crise économique dans un contexte particulier.

Vous êtes recruté pour donner un nouveau souffle à ses offres et son positionnement.

World Travel étant spécialisé dans le tourisme international, vous décidez que la meilleure option est de se consacrer au secteur local. L'entreprise compte sur votre expertise et vous laisse le champ libre afin de créer LE produit innovant qui permettra de challenger sa stratégie. Cette dernière n'a pas évolué depuis plus de 5 ans.

Vous décidez de créer un **canevas de proposition de valeur** en pensant aux segments d'utilisateurs que vous souhaitez cibler, et une **vision produit** afin de proposer une solution qui réponde à leur problème.

Vous l'envoyez à Claude qui est votre supérieur en tant que Head of Product dans l'entreprise.

Il vous répond en fin de journée :

De : Claude
À : Moi
Objet : Construction d'un business case

Salut !

J'espère que tu vas bien.

J'ai regardé le canevas de proposition de valeur et la vision produit que tu m'as transmis. C'est bien reçu et validé. Merci ! Tu peux passer à la seconde étape !

Nous créons habituellement un business plan mais ce dernier ne serait pas adapté, vu le contexte qui nous impose de l'Agilité ! De ce fait, je voudrais que tu t'occupes de créer un **business case** sous forme d'un PowerPoint.

Pour savoir si tu vas dans la bonne direction, je te conseille de partir de la question : Comment un secteur aussi important que celui du tourisme peut-il se réinventer afin de survivre au travers des crises sanitaires et économiques ?

Merci de ton travail,

Cordialement,
Claude Francis, Head of Product @World Travel



De : Claude
À : Moi
Objet : Construction roadmap pour le conseil Produit

Hello,

J'ai bien reçu ton business case. Bravo pour ton travail !

Pour compléter ton business case, peux-tu faire **une roadmap** sous le format 3-3-3 (3 mois / 3 trimestres / 3 ans), donc sous forme de planning ? Il faut qu'elle contienne les zones d'effort et les fenêtres temporelles pour les efforts proposés. Ça nous permettra de rassembler les fonctionnalités qui répondent au même objectif.

Chez World Travel, on tient à ce que la roadmap présente bien, avec des couleurs :

- les thèmes/objectifs/efforts de haut niveau (ventes, marketing, partenariats, fonctionnalités, etc.) ;
- les deadlines pour l'atteinte de ces objectifs ;
- et bien sûr les principaux jalons pour le produit ou l'entreprise !

J'ai failli oublier. Tu peux aussi rédiger **une note sur nos 3 plus grands concurrents** ?

Pour savoir vers où tend le marché. Si tu as pu détecter des initiatives majeures, c'est l'occasion de les mettre en avant afin que nous soyons conscients de l'évolution ou non de nos concurrents à l'échelle nationale. Il faudra expliquer comment ces nouveautés peuvent influencer ou impacter la stratégie de l'entreprise World Travel.

Tu n'as pas à faire de benchmark, mais juste à faire une courte étude des 3 plus grands acteurs. 😊

Bonne journée,
Claude Francis, Head of Product @World Travel



Vous recevez un message de Claude sur le tchat de l'entreprise :

*"Ah, je ne sais plus si je te l'ai précisé mais avec tous ces documents (ton canevas de proposition de valeur, ta vision produit, ton business case et ta roadmap), tu vas pouvoir présenter ta stratégie au comité exécutif de l'entreprise au travers d'une **présentation pour le conseil Produit** ! Tu devras démontrer ta vision en appuyant sur tes recherches de produit et sur le marché.*

Le but est de convaincre le comité et démontrer la faisabilité de ton idée. J'en profite aussi pour te dire de ne pas oublier que tous ces documents seront consultés par des personnes qui ont peu de temps, donc il faut soigner leur lisibilité ! Et ce n'est pas la peine de dépasser les 20 slides.

C'est l'événement idéal pour présenter ton initiative produit afin de la valider !"

Avec toutes ces données, vous êtes prêt et vous vous mettez au travail !

Livrables

1. Le **canevas de proposition de valeur** complété sous forme de PowerPoint.
2. La **vision produit** complétée sous format PowerPoint.
3. Une présentation de votre **business case** sous forme de PowerPoint.
4. La **roadmap** sous forme de planning.
5. **Une note sur les 3** plus grands concurrents sous forme Word, une page maximum.
6. Une **présentation pour le conseil Produit** à destination de l'exécutif sous forme de PowerPoint, 20 slides maximum.

Pour faciliter votre passage devant le jury, déposez sur la plateforme, dans un dossier nommé "*P9_nom_prenom*", tous les livrables du projet. Chaque livrable doit être nommé avec le numéro du projet et selon l'ordre dans lequel il apparaît, par exemple "*P9_01_canevas*", "*P9_02_visionproduit*" et ainsi de suite.

Soutenance

Durant la présentation orale, l'évaluateur interprétera le rôle de Claude, Head of Product. Votre présentation devra s'appuyer sur un **support de présentation** (typiquement un PowerPoint) qui renverra vers vos livrables, afin d'avoir un seul document à partager au comité exécutif.

La soutenance est structurée de la manière suivante :

Présentation des livrables (15 minutes)

Vous présentez votre conseil Produit contenant tous vos livrables :

- Vous commencerez donc par votre canevas de proposition de valeur et votre vision produit.
- Vous leur expliquerez ensuite vers où vous voulez vous diriger, en détaillant votre business case dans l'objectif de justifier l'investissement en temps et en argent de ce nouveau projet.
- Vous terminerez en présentant la roadmap sur les 3 prochains mois et vous finirez par le retour sur les 3 concurrents.

Discussion (10 min)

- L'évaluateur jouera le rôle du Head of Product. Il vous challengera sur les points suivants :

- Les sources sur lesquelles vous vous êtes appuyé pour définir votre produit.
- Attentes et questions du comité exécutif concernant le conseil Produit que vous mènerez.

Débriefing (5 minutes)

- À la fin de la soutenance, l'évaluateur arrêtera de jouer le rôle du Head of Product pour vous permettre de débriefer ensemble.

Compétences évaluées

- Communiquer une vision produit à travers une organisation
- Convaincre des décisionnaires à l'aide de données
- Participer à la définition de la stratégie digitale d'une organisation
- Evaluer une opportunité produit à travers un business case