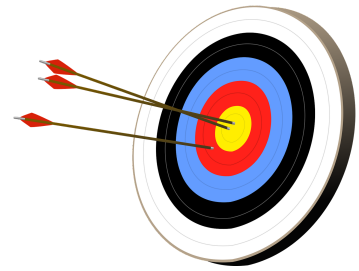


A la découverte de vos clients

Serious game d'initiation au Lean Startup



Préparation

Matériel : Wireframe de smartphone

C'est le support de jeu permettant aux équipes de présenter l'état de leur produit

Jeu : Création des équipes

Les équipes se forment, trouvent un nom et un logo

Phase 1

Matériel : Mail de Véronica

"E-mail : Courrier devenu électronique, mais pas plus intéressant pour autant." [Luc Fayard]

Matériel : 6 jeton de temps

"Ai-je bien utilisé mon temps ?" [Titus]

Matériel : Cartes de fonctionnalités de la phase 1

"Le client n'est pas la source de l'innovation." [Joseph Schumpeter]

Jeu : Phase 1

Les équipes créent leur 1ère application "à blanc"

Matériel : Fiche de score

"La victoire sur soi est la plus grande des victoires." [Platon]

Concept : Pitch de haut niveau

Exemple du film Alien

Concept : le MVP & la stratégie de Fail fast

"L'erreur est humaine. Persévérer est diabolique."

Concept : les Prototypes

Exemples de Palm Pilot, IBM Speech-to-Text

Phase 2

Matériel : Fiche Persona de Jean-Charles

“Gnōthi seautón / Connais-toi toi-même” [Socrate]

Matériel : Cartes de fonctionnalités de la phase 2

“Imite, assimile, et ensuite innove...” [Clark Terry]

Jeu : Phase 2

Les équipes évoluent l'application

Matériel : Résultats de l'étude de marché

Statistiques issues d'une étude réalisée par l'équipe marketing

Concept : les Personas

Exemple de la ménagère de moins de 50 ans

Concept : Étude de marché

Phase 3

Matériel : Avis d'utilisateurs ; coût : 2 jetons de temps

“Autant de têtes, autant d'avis.” [Jean de La Fontaine]

Matériel : Interviews ; coût : 4 jetons de temps

“Celui qui sait écouter deviendra celui qu'on écoute.” [Vizir Ptahhotep]

Matériel : 5 jeton de temps additionnels ($6 + 5 = 11$)

“Le temps : matière première la plus importante.” [Stanislaw Jerzy Lec]

Matériel : Cartes de fonctionnalités de la phase 3

“Une personne qui n'a jamais commis d'erreurs n'a jamais tenté d'innover.” [A. Einstein]

Jeu : Phase 3

Les équipes évoluent l'application

Concept : Retrait de fonctionnalités

Exemples de Uber et Haifa

Concept : Mesures

Concept : **Interviews**

Phase 4

Matériel : **Version B des fonctionnalités (phase 4)** ; coût : 1 jetons de temps en plus

“Encouragez l’innovation. Le changement est notre force vitale, la stagnation notre glas.” [Ogilvy]

Jeu : **Phase 4**

Les équipes évoluent l’application

Concept : **A/B testing**

Exemples de Ford et Jobs

Phase 5

Matériel : **Observation utilisateurs** ; coût : 3 jetons de temps

“Une once d’observation raisonnée vaut plus qu’une tonne de songes.” [Marguerite Yourcenar]

Matériel : **Cartes de fonctionnalités de la phase 5**

“Innover, ce n’est pas avoir une nouvelle idée mais arrêter d’avoir une vieille idée.” [E. H. Land]

Jeu : **Phase 5**

Les équipes évoluent l’application

Concept : **Observation**

Concept : **Pivot**

Exemple de Pixar

Débriefing final

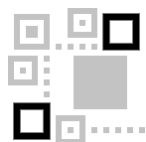
Annexe : Formule de calcul du nombre d'utilisateurs

Points par cartes de fonctionnalité

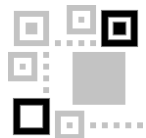
Chacune des cartes fonctionnalité dispose d'un moyen mnémotechnique pour savoir quel segment de marché se trouve touchée par celle-ci.

En haut à droite de chaque carte fonctionnalité se trouve un faux QR-code. Seul y sont important les carrés (en bas à gauche & en haut à droite)

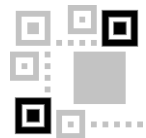
Ils se lisent ainsi :



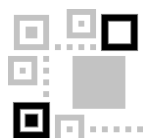
Si les **2 carrés sont vides**, la fonctionnalité ne trouve pas son marché
⇒ **0 points**



Si **seul le carré en haut à droite** est rempli, la fonctionnalité touche le **marché de niche**
⇒ **2 points**



Si **les 2 carrés sont remplis**, la fonctionnalité est utilisées par tous, sans convictions
⇒ **5 points**



Si **seul le carré en bas à gauche** est rempli, la fonctionnalité touche le **marché principal**
⇒ **10 points**

Bonus de cohérence de marché

Si vous avez **5 fonctionnalités ou plus**, et que **toutes touchent le même marché** (uniquement marché de niche, ou uniquement la marché principal), alors vous avez un **bonus de 20 %**

Calcul du nombre d'utilisateurs par phase de jeu

Phase 1 : le nombre d'utilisateur est égale à la somme des points (bonus inclus)

Phase 2 : le nombre d'utilisateur est égale à la somme des points (bonus inclus)

Phase 3 : le nombre d'utilisateur est égale à la somme des points (bonus inclus) **x 10**

Phase 4 : le nombre d'utilisateur est égale à la somme des points (bonus inclus) **x 10**

Phase 5 : le nombre d'utilisateur est égale à la somme des points (bonus inclus) **x 20**