

Web Dynamique Projet



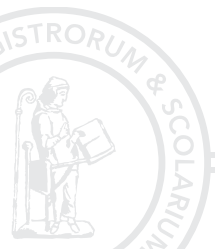
M1 IM

2019/2020

Nicolas.Verstaevel@ut-capitole.fr

Sujet

- Dans la continuité de sa transformation numérique, la société *Lagardère Active* souhaite se doter d'un site **web dynamique intranet** permettant l'édition et la validation de rapports d'analyses marketing et financiers.
- Vous devez développer un **produit minimum viable** de l'application intranet. Ce développement devra comprendre :
 - ❑ La définition du schéma de la base de données et son implémentation avec **MySQL**.
 - ❑ Le développement des **interfaces Web** offrant les fonctionnalités mentionnées ci-dessus.
- Cette application interagira avec l'entrepôt de données que vous avez développé dans le projet SI décisionnel.

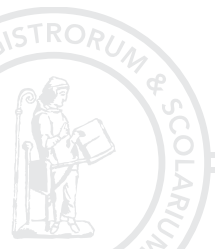
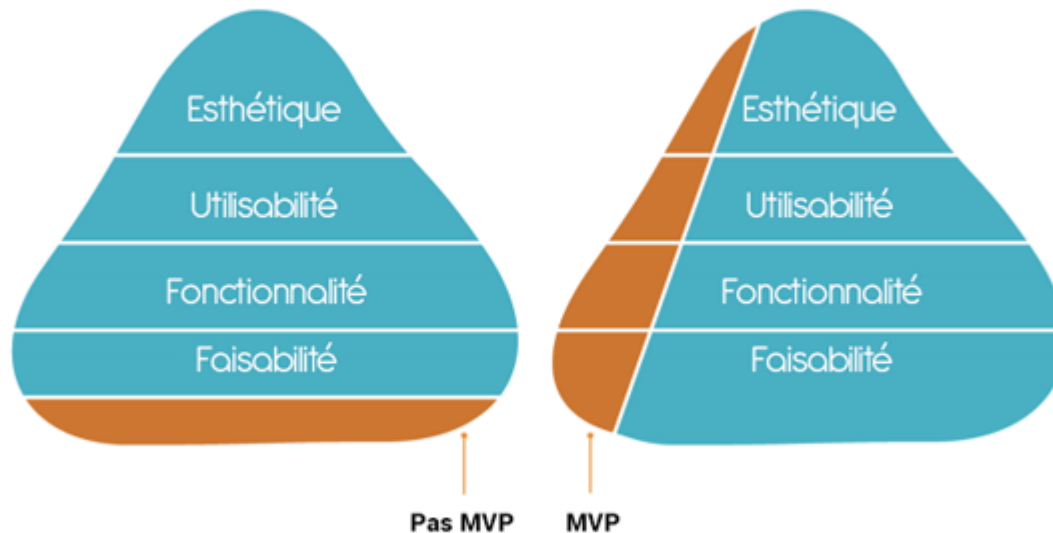


Produit Minimum Viable (MVP)

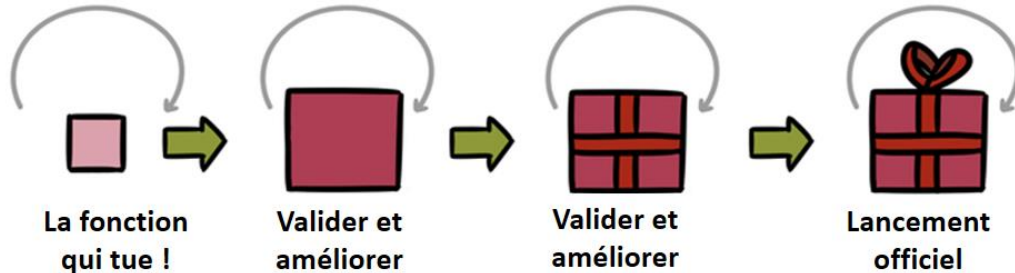
Le **produit minimum viable** (ou **MVP** de l'anglais : *minimum viable product*) est une stratégie de développement de produit, utilisée pour de rapides et quantitatifs tests de mise sur le marché d'un produit ou d'une fonctionnalité. Cette stratégie a été popularisée par **Eric Ries** pour les applications Web. Elle est utilisée aujourd'hui pour le développement de nouveaux business modèles et nouveaux produits.

https://fr.wikipedia.org/wiki/Produit_minimum_viable

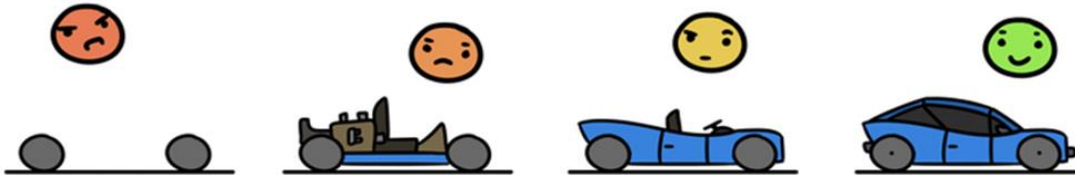
PRODUIT MINIMUM VIABLE



Produit Minimum Viable (MVP)



Ne faites pas comme ceux qui veulent le produit parfait...



Proposez la fonction minimale au départ et améliorez-le !



© ConseilsMarketing.com



Eric Ries

Entrepreneur

Eric Ries est un entrepreneur américain, co-fondateur d'IMVU surtout connu pour avoir écrit le best-seller *The Lean Startup*, livre dans lequel il expose sa théorie du même nom. [Wikipédia](#)

Date de naissance : 22 septembre 1978 (Âge: 41 ans)

Enseignement : Université Yale (2001)

Entreprises fondées : IMVU, Resistbot

Livres

Voir d'autres éléments (plus de 10)



Lean Startup - Adoptez...
2011



The Startup Way: Ho...
2017



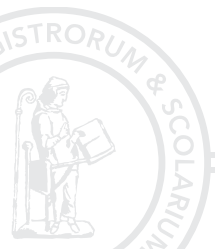
The Leader's Guide
2019



Black Art of Java Game Pr...
1996

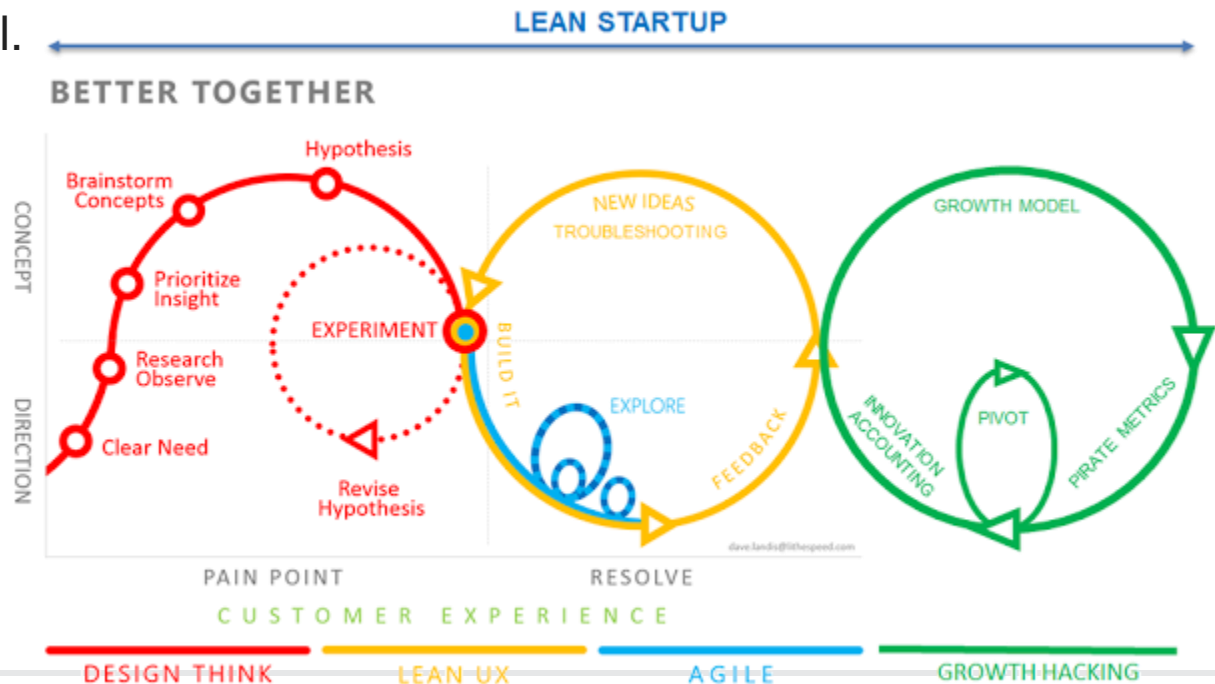


The Startup Way: Da...
2018

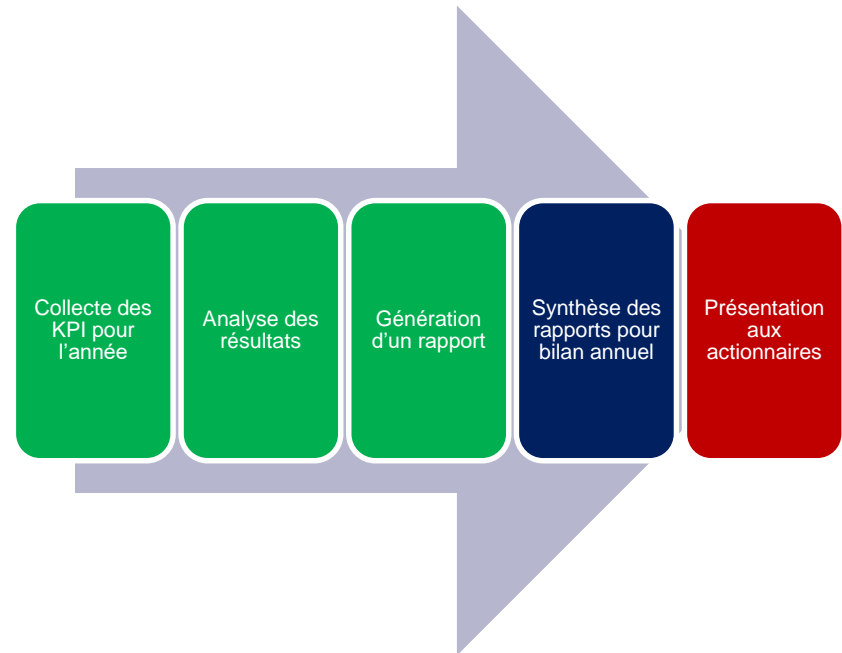
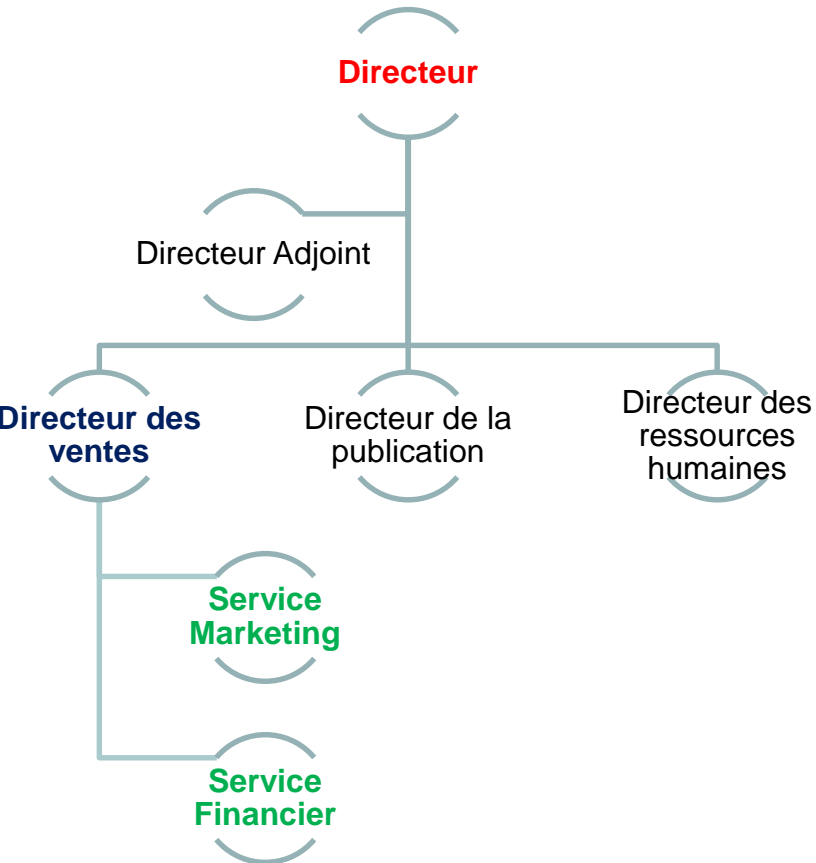


Lean Start up

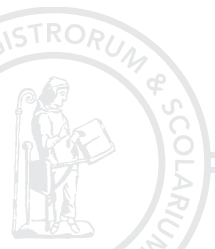
Le **lean start up** (de l'anglais *lean*, « maigre », « sans gras », « dégraissé ») est une approche spécifique du démarrage d'une activité économique et du lancement d'un produit. Elle repose sur le « Validated learning (en) » (vérification de la validité des concepts), l'expérimentation scientifique et le design itératif. Elle tend à réduire les cycles de commercialisation des produits, à mesurer régulièrement les progrès réalisés, et à obtenir des retours de la part des utilisateurs. Dans cette optique les entreprises, en particulier les startups, cherchent à concevoir des produits et services qui satisfont au mieux la demande de leurs consommateurs, avec un investissement initial minimal.



Expression du besoin client

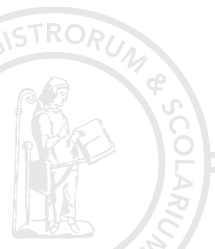


Processus de génération du bilan annuel



Automatiser et améliorer le processus de génération du bilan annuel

- Commande de rapports par le **Directeur** ou le directeur des ventes
- Collecte des KPI par les services **marketing** et **financiers**
- Analyse de l'évolution des KPI par les services **marketing** et **financiers**
- Synthèse du rapport par le **directeur des ventes** ou renvoi aux services concernés.
- Envoie au **Directeur**
- Clôture ou renvoi du rapport par le **Directeur**



Structure d'un rapport

Service

Identification du rapport

Rapport Financier n°1044 – 13/02/2020

Etat: **Ouvert**

KPI 1

Ventes	2016	2017	2018
Le Parisien Aujourd'hui en France ^{N 1}	342 897	329 842	306 167

Explication du KPI 1

Sur la période de 2016 à 2018, le nombre de ventes du journal Le Paris a baissé de 36 730.

KPI 2

Abonnements	2016	2017	2018
Le Parisien Aujourd'hui en France ^{N 1}	186 864	198 541	242 183

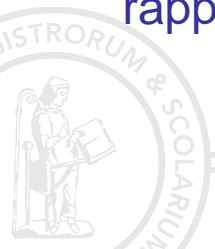
Explication du KPI 2

Sur la même période, le nombre d'abonnement est passé de de 2016 à 2018, le nombre de ventes du journal Le Paris a augmenté de 55 319.

Synthèse

Synthèse du rapport

On peut donc en conclure que la stratégie du groupe visant à promouvoir les abonnements a été bénéfique, mais que le chiffre global de vente n'en a pas été composé



Suivis de l'édition d'un rapport

Heure	Identifiant	Message
2020-02-13 17:02:47	Directeur	* Clôture du rapport *
2020-02-13 17:02:36	Directeur	* Rapport : Validé *
2020-02-13 17:02:20	Service Financier	* Rapport : Soumis *
2020-02-13 17:02:06	Service Financier	* Edition du rapport *
2020-02-13 17:01:34	Directeur	Il me faudrait une étude pour évaluer si le nombre d'abonnement a eu un impact positif sur le nombre de vente
2020-02-13 17:00:39	Directeur	* Création du rapport *



Génération du bilan annuel

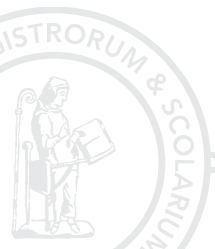
- Le **Directeur** sélectionne un ensemble de rapport clos, ce qui procède à la génération d'un pré-bilan
- Consultable par le site intranet pour faciliter la présentation du bilan

Bilan annuel 2020

[Rapport Financier N°1044 – Influence abonnement sur ventes](#)

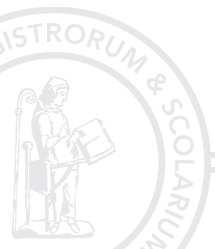
[Rapport Marketing N°1082 – Profile des abonnés](#)

[Rapport Financier N°1048 – Chiffre de ventes par secteurs](#)

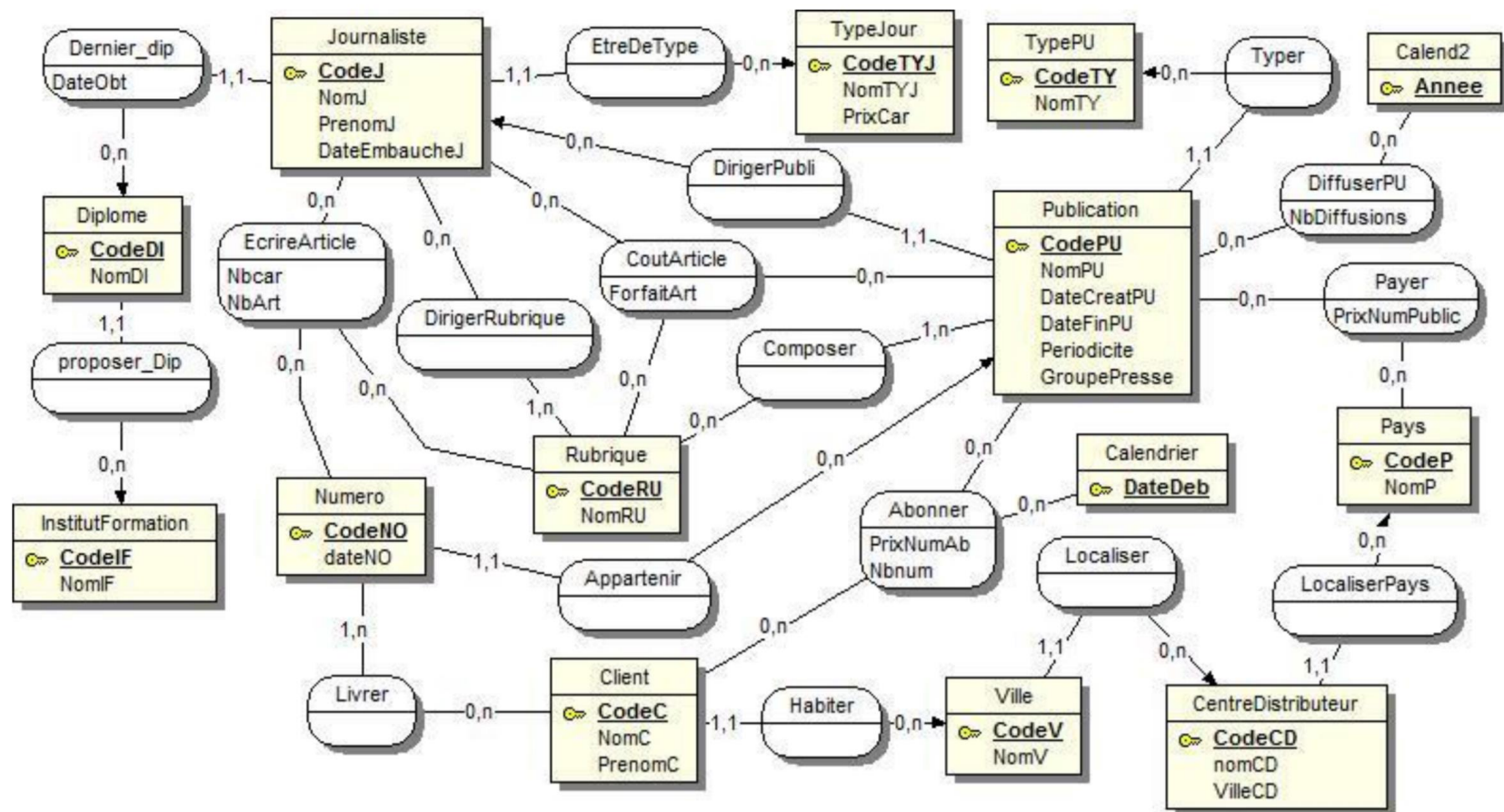


Travail à réaliser

- Vous devez développer un **produit minimum viable** de l'application intranet. Cette application devra notamment contenir:
 - Des requêtes prédéfinies pour produire des indicateurs et dans laquelle on pourra ajouter de nouvelles requêtes pour produire de nouveaux indicateurs
 - Les outils permettant la création et la gestion des rapports
 - Le suivi de l'état d'un rapport, datées et associées à un utilisateur pouvant donner un commentaire ou modifier l'état du rapport.

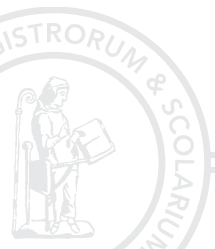


Indicateurs



Éléments techniques

■ Stack Web



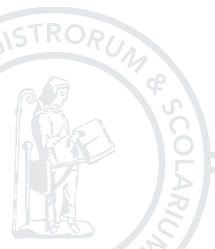
Évaluation

14pts

- Une démonstration
 - ❑ 15 minutes
 - ❑ Puis 5 min questions
 - ❑ Live (pas de vidéo)
 - ❑ Structure du site
 - ❑ Fonctionnalités

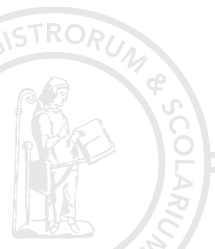
6pts

- Un contrat [Groupe]
 - ❑ Fonctionnalités développées
 - ❑ Scénario de la démonstration
 - ❑ Grille d'évaluation sur 10 points
- Un dossier technique [Groupe]
- Un retour d'expérience [Individuel]



Planning

03 Mars 9:00	Mise à disposition du sujet
09 Mars 15:30	Présentation du sujet par les clients
16 Mars 23:59	Dépôt du contrat sur la plateforme cours.ut-capitole.fr
03 Avril	Démonstration et dépôt du dossier sur la plateforme cours.ut-capitole.fr



1. Questions diverses?

2. Composition des groupes

➤ cours.ut-capitole.fr

3. Négociation du contrat avec le client

