

Semaine de projet

WEB2 / WEB3 / WebMarketing

Ludovic LEGENDART
Benoit GAILLAT
Nicolas BOURNEZ

Objectifs et contexte

#demarcheexploratoire #ecommerce

- Évaluer votre capacités à :
 - Vous adapter
 - Explorer une technologie ou un domaine métier
 - Marketer votre travail
 - Vous projeter au-delà de la simple réalisation technique
- A travers différents projets dont la typologie correspond à la réalité du marché, avec notamment :
 - L'exploration et la démonstration d'un concept
 - L'exploration technologique
 - La valorisation et la promotion d'un concept ou service

Consignes

#followourlead

- Vous formerez des groupes. Et différents projets vous seront présentés
- Vous disposerez du reste de la matinée pour vous préparer. Pour ce faire, vous devrez :
 - Choisir votre chef de projet
 - Votre responsable technique
 - Votre responsable fonctionnel
 - Votre responsable marketing / communication
 - Ainsi que votre projet
- Bien sûr, vous structurerez votre démarche projet...

Consignes

#followourleadagain

- Votre chef de projet est notre interlocuteur privilégié. Toute communication écrite ou livraison émane de lui.
- Tout objet d'e-mail aura la forme suivante :
[Hetic – Semaine Projet] Groupe X : Objet de votre mail
- Vous avez jusqu'à 13H00 pour nous faire parvenir par e-mail les éléments suivants :
 - Le projet que vous avez choisi
 - Le pitch de votre approche
 - Les noms des responsables dans votre groupe

Consignes

#stillfollowourlead

- Dès 13H00, chaque groupe passera en revue de projet à Cuvier :
 - 15min par groupe
 - Présentation de votre compréhension du projet / appropriation (5min)
 - Présentation de votre démarche projet (5min)
 - Séance de questions-réponses (5min)
- Cette revue permettra de valider votre démarche ou de réorienter votre approche, et sera notée
- Seront présents : le chef de projet, le responsable marketing et le responsable fonctionnel

Consignes

#dontstopfollowingourlead

- Mercredi 09H00, deuxième revue de projet
 - 20min
 - Présentation de votre avancement
 - Échange sur les difficultés rencontrées
 - Séance de questions-réponses
- Cette revue sera notée
- Seront présents : le chef de projet, le responsable technique, le responsable marketing et le responsable fonctionnel

Consignes

#keeponfollowingourleadthere

- Vendredi 09H00, soutenance revue de projet
 - 20min
 - Présentation (15min)
 - Questions et remarques (5min)

Consignes

#followingourleadistheonlyoption

- Lors de votre soutenance, vous présenterez :
 - Votre démarche projet
 - Votre architecture technique
 - Le fruit de votre travail
- Vous serez évalués sur les points suivants :
 - Votre appréhension de la problématique
 - Votre maîtrise technique
 - Votre capacité à valoriser et promouvoir votre travail
 - La pertinence de votre démarche

Consignes

#followourleadorwespoilGOTend

- Vous livrerez donc d'ici à Vendredi 09H00 :
 - Votre support de soutenance
 - L'URL de votre projet sur Github
 - Votre package applicatif, contenant :
 - Sources / Assets
 - Documentation fonctionnelle
 - Documentation technique minimale
 - Les annexes que vous jugerez pertinentes

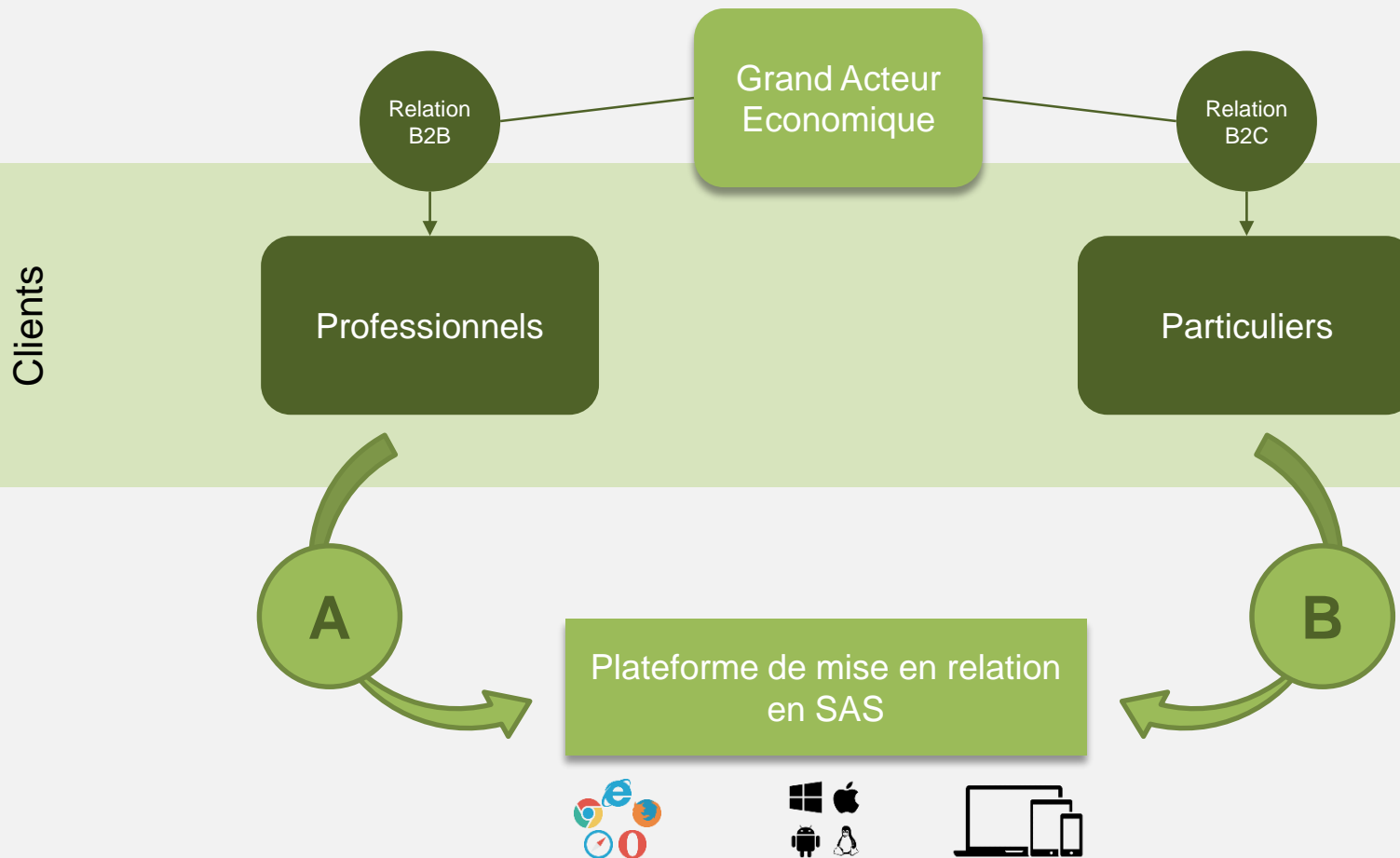
Projet 1

#consommerlocal

- De nombreux grands acteurs économiques qui travaillent à la fois en B2B et en B2C se demandent comment ils peuvent exploiter ces deux viviers qui font souvent l'objet de deux gestions distinctes.
- Une startup souhaite proposer un nouveau dispositif qui réunit les viviers professionnels et grand public de ces acteurs économiques.
- Ce dispositif consiste à mettre en relation les deux populations de telle sorte que :
 - Les professionnels bénéficient d'un vivier de prospects grand public
 - Les particuliers accèdent à un éventail de professionnels de différents secteurs

Projet 1

#consommerlocal



Projet 1

#consommerlocal



- Ce dispositif permet par exemple à un professionnel :
 - De se présenter, se mettre en avant, se faire connaître auprès de la communauté de particuliers
 - De proposer ses produits et services
 - De se faire évaluer par ses clients de la communauté
 - De fidéliser ses clients par promos / gestes commerciaux
 - De gérer ma relation client front-office
 - Etc.

Projet 1

#consommerlocal



- Ce dispositif permet par exemple à un particulier :
 - De chercher des produits ou services, de chercher des professionnels
 - De commander / réserver des prestations
 - De suivre la réalisation ou la livraison
 - De qualifier les prestations
 - De relayer, promouvoir des prestations ou des professionnels
 - Etc.

Projet 1

#consommerlocal

- Cette plateforme s'adresse donc à des acteurs économiques tels que :
 - Des opérateurs télécoms
 - Des géants de l'énergie
 - Des banques et assurances
 - Etc.
- La startup qui souhaite mettre en place ce service voudrait réaliser un premier prototype pour un de ses prospects, Orange.
- Le prototype s'adresse avant tout aux professionnels suivants :
 - Agriculteurs
 - Artisans, commerçants et assimilés

Projet 1

#consommerlocal

- Ce prototype doit servir de première étape dans la réalisation d'un POC dont l'orientation est la valorisation du « consommer local » avec les promesses suivantes :
 - Respect de l'éthique et de l'environnement
 - Traçabilité des produits
 - Valorisation du tissu économique et social de proximité
 - Support de l'activité locale
 - Etc.
- En plus d'avoir un impact sur l'économie réelle, l'acteur économique qui met cette plateforme à disposition de ses clients agit comme un catalyseur socio-économique

Projet 1

#consommerlocal

Consignes

- Réaliser le prototype pour le prospect identifié
- Technologies : libre
- Type de plateforme : multidevice, multicanal

Projet 2

#daddypack

- De plus en plus de services permettent à des particuliers de compléter leurs revenus en proposant des prestations. On pense généralement à des services tels que :
 - Uber
 - Drivy
 - AirBnB
 - Nannybag
- On se propose d'en créer un nouveau dont le nom de code sera **daddypack**

Projet 2

#daddypack

- Il s'agit d'un service permettant à des particuliers de devenir des points relais colis pour leurs voisins ou leur quartier ou leur village.
- A une époque où les clients de sites e-commerces sont de plus en plus exigeants quant aux prestations de livraisons, il peut être intéressant leur proposer un service de proximité, avec des gens qu'ils connaissent et une grande flexibilité quant aux modalités de récupération d'un colis.
- Pour beaucoup de clients, les contraintes sont nombreuses : horaires de travail, temps de trajet, agendas surchargés, activités multiples. Souvent, se faire livrer, surtout lorsque son lieu de résidence ne dispose ni de concierge ni de gardien, relève de l'effort.

Projet 2

#daddypack

- C'est là que les *daddies* de **daddypack** interviennent. Un membre de la communauté **daddypack** peut :
 - Récupérer un colis pour un tiers
 - Le conserver une certaine durée
 - Remettre un colis contre une preuve d'identité et d'achat
 - Livrer un colis dans un certain rayon
 - Gérer un retour
 - Etc.
- Un client d'un site e-commerce pourra alors, lors d'une commande en ligne, choisir ce service parmi les autres modes de livraisons.

Projet 2

#daddypack

- Le processus se veut simple :
 - Il suffit de choisir parmi les *daddies* de sa zone
 - De sélectionner la prestation : réception / réception + livraison
 - Le service est payant et les tarifs varient selon les options choisies
- Le service **daddypack** permet des interactions entre le *daddy* et le client au travers d'une plateforme Web et d'une application mobile / tablette / montre connectée.
- Il fournit également tout un éventail d'outils de gestion de son activités en tant que *daddy* (compta / fiscalité / administratif / etc.).

Projet 2

#daddypack

- Afin de sécuriser les échanges et rassurer les clients, tout comme les *daddies*, le service **daddypack** garantit toutes les transactions et interactions grâce à son partenaire **Gan Assurances**.
- Chaque *daddy* est rémunérée à la transaction. **daddypack** prend une marge de 16,4% de chacune des transactions.
- Le fait de devenir *daddy* est soumis à un processus d'éligibilité.
- Chaque *daddy* est noté par les clients pour ses prestations.

Projet 2

#daddypack

Consignes

- Réaliser la plateforme Web
- Concevoir la promotion du service et sa campagne de lancement avec son premier partenaire investisseur : **Amazon**
- Technologies : libre
- Type de plateforme : multidevice, multicanal

Projet 3

#agora

- Les products reviews a pris une place importante dans le e-commerce
- Les consommateurs se fient aux avis, aux tests, aux notes, aux commentaires et autres verbatims pour choisir leurs produits
- De nombreuses plateformes offrent un système de reviews sous forme de commentaires qualifiés (positifs / négatifs)
- La qualification est souvent déclarative ou par modération (automatique ou manuelle)

Projet 3

#agora

- Un nouveau service dont le nom de code est **Agora** emprunte une approche similaire à **Disqus** en proposant aux sites e-commerces un système de commentaires qualifiés en SAS orientés product review disposant entre autre des fonctionnalités suivantes :
 - Mise en place d'une communauté de consommateurs et de reviewers
 - Des avis qualifiés déclaratifs
 - La possibilité de soumettre des cas d'usages du produit sous forme de médias riches (photos / vidéos)
 - Le suivi dans le temps des avis
 - Un système de gestion des débats et arguments
 - Etc.

Projet 3

#agora

Consignes

- Réaliser la plateforme Web
- Concevoir le système d'intégration pour des outils tel que **Prestashop, Magento** ou **WooCommerce**
- Technologies :
 - *crossbar.io* dans la gestion des commentaires
 - Libre pour le reste de la plateforme
- Type de plateforme : multidevice, multicanal

Projet 4

#proshop

- Dans toute entreprise, la maîtrise du budget est un sujet au cœur de toutes les problématiques.
- Ainsi, les entreprises se dotent notamment d'un service des achats adossé à un service de contrôle de gestion.
- Dans les startups, TPE et PME, il n'est pas toujours possible d'investir dans ce type de profil, qui représentent souvent des postes de dépenses.

Projet 4

#proshop

- L'activité d'achats en ligne est souvent caractérisée de la sorte :
 - Elle est portée par un acteur en support de la direction
 - Elle est complexe à cause de la gestion du ou des moyens de paiement
 - Les achats sont souvent réalisés sur des plateformes grand public qui ne prennent pas toujours en compte les spécificités des transactions B2B
 - Elle n'est pas toujours centralisée
 - Les différentes obligations légales et administratives (compta / bilan / etc.) qui en découlent sont rendues complexes par un fonctionnement manuel

Projet 4

#proshop

- L'objectif est ici de proposer une plateforme Web permettant de digitaliser cette activité autour de la gestion des achats en ligne.
- Elle s'adresse aux structures professionnelles ne disposant pas d'un écosystème technique et administratif répondant aux exigences de cette activité.
- Elle doit offrir notamment les grandes fonctionnalités suivantes :
 - Gestion du budget achats en ligne global et par catégorie
 - Gestion des fournisseurs
 - Système de demandes d'achats avec workflow de validation
 - Gestion de comptes de commandes en ligne
 - Gestion de factures et suivi des commandes
 - Etc.

Projet 4

#proshop

- Elle doit permettre de travailler avec les principaux acteurs e-commerce grand public
- Elle fournit également des outils de tracking de produit afin de suivre l'évolution des prix d'un produit recherché
- Elle permet aussi à différents collaborateurs de travailler autour de l'acquisition d'un produit avec une aide :
 - A la proposition de divers références d'un produit
 - A la comparaison de produit venant de plateformes distinctes
 - Au choix d'une référence avec validation unique ou collégiale
 - A la conversion d'un projet d'acquisition en une demande d'achat

Projet 4

#proshop

Consignes

- Réaliser la plateforme Web
- Concevoir la promotion du service et sa campagne de lancement
- Technologies : libre
- Type de plateforme : multidevice, multicanal

Groupes

#organisation #méthode pour réussir

- 17 Groupes de 7 membres
- WEB2 WEB3 WEBMARKETING
- Les passages en revue et soutenance se feront dans l'ordre des groupes
- Tout retard lors des passages est décompté du temps alloué au groupe.

Notre rôle

#client #investisseur #référentméthodo

- Encadrer : mais vous restez autonomes
- Conseiller : sur la démarche projet que vous retiendrez
- Valider : en tant que client des projets
- Approuver et soutenir : les projets les plus réussis pour les convertir en opportunité

Maintenant... A vous !

#convaincre #explorer #démontrer #surpasser

A tout à l'heure donc !

Et bon courage !