

Travaux pratiques 2.3.3 Hiérarchisation des objectifs commerciaux

Objectif

- Déterminer et hiérarchiser les objectifs commerciaux du projet

Résultats attendus et critères de réussite

Avant de commencer ces travaux pratiques, lisez les tâches que vous devez effectuer. Selon vous, quel sera le résultat de l'exécution de ces tâches ?

Quels sont les avantages procurés au concepteur de réseaux par la détermination des objectifs commerciaux et l'affectation de priorités à ceux-ci ?

Quels problèmes pourraient survenir dans un projet de réseau si les objectifs et les priorités n'étaient pas définis ?

Contexte / Préparation

FilmCompany est une petite agence de publicité en expansion se diversifiant dans le secteur des médias publicitaires interactifs, notamment les présentations vidéo. Un gros contrat vidéo vient d'être attribué à cette entreprise par StadiumCompany. Grâce à ce contrat, FilmCompany espère voir son activité croître d'approximativement 70 %.

Pour faciliter cette croissance, l'entreprise a décidé d'effectuer une mise à niveau importante de son réseau de données. Vous tiendrez le rôle du consultant à la conception du réseau. Votre travail consiste à produire pour FilmCompany la conception du réseau et les documents du projet qui répondront aux besoins de cette mise à niveau.

Ces travaux pratiques font partie d'une série explorant le réseau existant de FilmCompany et ses exigences en matière de mise à niveau.

Un plan de projet de réseau complet doit comprendre des détails sur les objectifs commerciaux et les priorités du projet. Pour vous assurer que les informations collectées sont correctes, vous allez créer au cours de ces travaux pratiques une liste de contrôle qui répertorie les objectifs commerciaux et les priorités du projet de mise à niveau du réseau de l'entreprise FilmCompany.

Étape 1 : détermination des objectifs commerciaux

- Utilisez un logiciel de traitement de texte pour créer un document d'objectifs commerciaux.
- Dans l'exemple d'entretien situé dans le document d'étude de cas FilmCompany, identifiez et énumérez les objectifs commerciaux sensés être fournis par la mise à niveau du réseau.

Ces objectifs peuvent être financiers, par exemple :

- profitabilité : le projet peut-il réduire les coûts ou aider l'entreprise à éviter certains coûts à l'avenir ?
- croissance de l'activité et part de marché : le projet peut-il aider l'entreprise à se développer plus efficacement ou à créer des avantages concurrentiels ?

Ou ils peuvent être stratégiques :

- satisfaction de la clientèle : le projet peut-il améliorer l'expérience du client et accroître la fidélité de la clientèle ?
- réputation et position dans le secteur d'activité : le projet développe-t-il des compétences de technologie centrale spécifiques dans l'entreprise ?

- Identifiez et énumérez au moins quatre objectifs commerciaux dans l'entretien de l'étude de cas.

- Discutez de ces objectifs avec un autre participant ou en groupe pour mieux les comprendre.

Étape 2 : hiérarchisation des objectifs commerciaux

- Classez la liste des objectifs commerciaux dans l'ordre des priorités. Basez ce classement sur les informations contenues dans le document d'étude de cas et les discussions avec d'autres participants.
- Répertoriez les objectifs commerciaux classés dans un tableau et affectez-leur une priorité sous forme d'un pourcentage. La somme des pourcentages doit être égale à 100.

Hiérarchisation des objectifs commerciaux	Priorité

Total	100 %

- c. Discutez de vos valeurs avec d'autres participants. S'il existe des différences dans les priorités, expliquez pourquoi cela s'est produit et tentez de les harmoniser.
- d. Enregistrez le document contenant la liste de contrôle des objectifs commerciaux hiérarchisés et conservez-le pour les phases suivantes de cette étude de cas.

Étape 3 : remarques générales

La hiérarchisation des objectifs commerciaux en tant qu'objectifs déclarés d'un projet de mise à niveau de réseau n'en assure pas nécessairement la réussite. Ces objectifs commerciaux doivent être mesurés selon des critères de réussite pour déterminer s'ils ont été atteints.

Avant d'affirmer qu'un projet est une réussite, il doit être démontré que les objectifs ont répondu aux critères de réussite.

Expliquez les critères de réussites possibles en vous basant sur les objectifs commerciaux de la mise à niveau du réseau de FilmCompany.
