

Plan d'action — SteelOpti

Plan d'action (export HTML · PDF · Agenda)

Semaine 1: Lancement du projet

Objectifs

- Équipe alignée sur les objectifs du projet

Tâches

- Organiser la réunion de lancement — fondateur (3.0 h • J+1) — Planifier et tenir une réunion avec toute l'équipe pour discuter des objectifs.
- Définir les rôles et responsabilités — ops (2.0 h • J+2) — Clarifier les rôles de chaque membre de l'équipe pour le projet.
- Créer le plan de projet initial — produit (4.0 h • J+3) — Élaborer un plan de projet détaillé avec les étapes clés.
- Configurer les outils de communication — tech (1.5 h • J+2) — Mettre en place Slack et Trello pour la gestion de projet.
- Établir un calendrier de suivi — ops (1.0 h • J+4) — Créer un calendrier pour les points de suivi hebdomadaires.

KPIs

- Nombre de réunions de lancement
- Clarté des objectifs

Semaine 2: Développement du produit

Objectifs

- Prototype fonctionnel prêt

Tâches

- Finaliser les spécifications techniques — tech (3.5 h • J+2) — Rédiger et valider les spécifications techniques du produit.
- Commencer le développement du MVP — tech (5.0 h • J+3) — Démarrer le développement du MVP selon les spécifications.
- Tester les fonctionnalités de base — tech (2.5 h • J+5) — Effectuer des tests unitaires sur les fonctionnalités développées.
- Réunion de revue de développement — produit (1.5 h • J+5) — Organiser une réunion pour évaluer les progrès du développement.
- Documenter le code source — tech (2.0 h • J+6) — Rédiger la documentation du code pour le MVP.

KPIs

- Progrès du développement
- Respect des délais

Semaine 3: Stratégie marketing et ventes

Objectifs

- Stratégie marketing définie

Tâches

- Élaborer le plan marketing — marketing (3.0 h • J+2) — Définir les canaux et les messages clés pour le lancement.
- Créer les supports de vente — ventes (4.0 h • J+3) — Développer des présentations et des brochures pour les ventes.
- Former l'équipe de vente — ventes (2.5 h • J+4) — Organiser une session de formation sur le produit pour l'équipe de vente.
- Lancer la campagne de pré-lancement — marketing (3.5 h • J+5) — Démarrer une campagne de teasing sur les réseaux sociaux.
- Analyser les retours de la campagne — marketing (2.0 h • J+6) — Collecter et analyser les retours des premières actions marketing.

KPIs

- Nombre de campagnes planifiées
- Qualité des supports marketing

Semaine 4: Juridique et conformité

Objectifs

- Conformité légale assurée

Tâches

- Vérifier la conformité RGPD — juridique (3.0 h • J+2) — S'assurer que toutes les pratiques sont conformes au RGPD.
- Rédiger les conditions générales — juridique (4.0 h • J+3) — Créer les CGU et les CGV pour le service.
- Élaborer la politique de confidentialité — juridique (2.5 h • J+4) — Rédiger la politique de confidentialité pour le site web.
- Réunion de validation légale — juridique (1.5 h • J+5) — Organiser une réunion pour valider tous les documents légaux.
- Mettre à jour le site avec les mentions légales — tech (1.0 h • J+6) — Ajouter les mentions légales sur le site web.

KPIs

- Nombre de documents légaux finalisés

- Conformité RGPD