

# Plan d'action — siderurgie

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

## Semaine 1: Lancement du projet

### Objectifs

- MVP prêt à être testé

### Tâches

- Réunion de kick-off — fondateur (2.0 h • J+1) — Organiser une réunion de lancement avec toutes les équipes pour aligner les objectifs.
- Finaliser le développement MVP — tech (20.0 h • J+5) — Compléter les dernières fonctionnalités essentielles du MVP.
- Tester le MVP — produit (10.0 h • J+7) — Effectuer des tests utilisateurs pour identifier les bugs critiques.
- Préparer la documentation produit — produit (8.0 h • J+6) — Rédiger la documentation utilisateur pour le MVP.
- Mettre en place le suivi des KPI — data (5.0 h • J+4) — Configurer les outils de suivi pour mesurer les KPI du projet.

### KPIs

- Avancement du développement
- Nombre de bugs critiques

## Semaine 2: Stratégie marketing et juridique

### Objectifs

- Stratégie marketing définie
- Conformité juridique assurée

### Tâches

- Élaborer le plan marketing — marketing (15.0 h • J+3) — Créer un plan marketing pour le lancement du MVP.
- Vérifier la conformité RGPD — juridique (8.0 h • J+5) — S'assurer que toutes les données collectées sont conformes au RGPD.
- Rédiger les conditions générales — juridique (10.0 h • J+6) — Élaborer les CGU pour le MVP.
- Créer le contenu pour les réseaux sociaux — marketing (5.0 h • J+4) — Préparer des posts pour LinkedIn et Twitter.
- Planifier la campagne publicitaire — marketing (6.0 h • J+7) — Définir les cibles et le budget pour les publicités LinkedIn.

## KPIs

- Plan marketing finalisé
- Conformité RGPD

## Semaine 3: Préparation des ventes et opérations

### Objectifs

- Équipe de vente formée
- Processus opérationnels définis

### Tâches

- Former l'équipe de vente — ventes (12.0 h • J+3) — Organiser une session de formation pour les commerciaux.
- Définir les processus opérationnels — ops (10.0 h • J+5) — Documenter les processus clés pour le lancement.
- Mettre en place le CRM — tech (8.0 h • J+4) — Configurer le CRM pour suivre les prospects et les ventes.
- Préparer le support client — support (6.0 h • J+6) — Former l'équipe support sur le MVP.
- Finaliser les accords de partenariat — ventes (5.0 h • J+7) — Signer les accords avec les partenaires clés.

## KPIs

- Nombre de commerciaux formés
- Processus documentés

## Semaine 4: Lancement officiel et suivi

### Objectifs

- MVP lancé
- Suivi des performances

### Tâches

- Lancer le MVP — tech (10.0 h • J+1) — Déployer le MVP sur le marché et informer les utilisateurs.
- Collecter les feedbacks utilisateurs — produit (5.0 h • J+3) — Mettre en place un système pour recueillir les avis des utilisateurs.
- Analyser les performances initiales — data (8.0 h • J+5) — Évaluer les KPI et ajuster les stratégies si nécessaire.
- Organiser une réunion de suivi — fondateur (2.0 h • J+6) — Réunir les équipes pour discuter des premiers résultats et des ajustements.
- Planifier les prochaines étapes — fondateur (4.0 h • J+7) — Définir les actions à entreprendre après le lancement.

## KPIs

- Nombre de téléchargements
- Feedback client