

Plan d'action — fastfood

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

Semaine 1: Lancement du projet

Objectifs

- MVP prêt à être testé

Tâches

- Réunion de kick-off — fondateur (3.0 h • J+1) — Organiser et animer la réunion de lancement du projet.
- Développement du MVP — tech (20.0 h • J+5) — Commencer le développement des fonctionnalités clés du MVP.
- Création de la landing page — marketing (10.0 h • J+5) — Concevoir et publier la landing page du projet.
- Mise en place des outils de suivi — data (4.0 h • J+4) — Installer les outils de suivi et d'analyse (GA4, Pixel).
- Validation des aspects juridiques — juridique (3.0 h • J+5) — Vérifier la conformité RGPD et autres réglementations.

KPIs

- Temps de développement
- Nombre de fonctionnalités prêtes

Semaine 2: Tests et ajustements

Objectifs

- MVP fonctionnel et testé

Tâches

- Tests utilisateurs — produit (8.0 h • J+2) — Organiser des sessions de tests avec des utilisateurs cibles.
- Correction des bugs — tech (15.0 h • J+5) — Identifier et corriger les bugs critiques du MVP.
- Optimisation de la landing page — marketing (5.0 h • J+4) — Améliorer le contenu et le design de la landing page.
- Analyse des données initiales — data (6.0 h • J+5) — Analyser les premières données collectées pour ajuster le MVP.
- Réunion de suivi hebdomadaire — fondateur (2.0 h • J+5) — Discuter des progrès et ajustements nécessaires.

KPIs

- Nombre de bugs résolus
- Feedbacks utilisateurs

Semaine 3: Lancement marketing

Objectifs

- Campagnes marketing actives

Tâches

- Lancement des campagnes publicitaires — marketing (10.0 h • J+3) — Déployer les campagnes sur Google Ads et Facebook.
- Suivi des performances des campagnes — data (5.0 h • J+5) — Analyser les performances et ajuster les campagnes.
- Création de contenu pour réseaux sociaux — marketing (8.0 h • J+4) — Produire du contenu engageant pour les réseaux sociaux.
- Formation de l'équipe support — support (6.0 h • J+5) — Former l'équipe support sur le produit et les processus.
- Réunion de suivi hebdomadaire — fondateur (2.0 h • J+5) — Évaluer les résultats et planifier les actions suivantes.

KPIs

- Taux de conversion
- Trafic sur la landing page

Semaine 4: Optimisation et expansion

Objectifs

- Amélioration continue du MVP

Tâches

- Collecte de feedbacks clients — support (5.0 h • J+2) — Recueillir et analyser les feedbacks des premiers utilisateurs.
- Amélioration du produit — tech (12.0 h • J+5) — Intégrer les améliorations basées sur les feedbacks.
- Optimisation des campagnes — marketing (6.0 h • J+5) — Optimiser les campagnes marketing pour de meilleurs résultats.
- Préparation pour l'expansion — ops (8.0 h • J+5) — Planifier les prochaines étapes pour l'expansion géographique.
- Réunion de clôture du mois — fondateur (3.0 h • J+5) — Faire le bilan du mois et définir les objectifs futurs.

KPIs

- Satisfaction client

- Taux de rétention