

Présenté le : 06 avril 2022

pour le client : Foosus

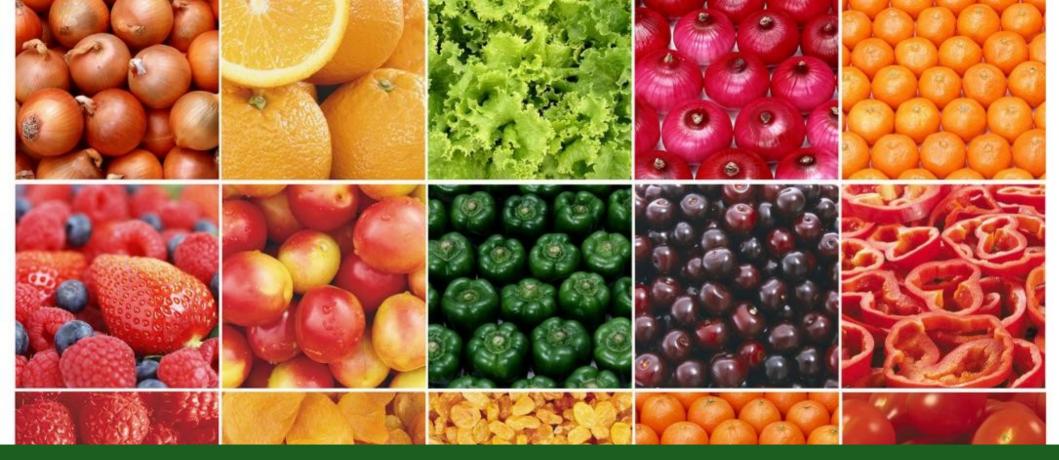
par: Rudy Hoarau

Architecte Logiciel

Approvisionnement alimentaire géographiquement responsable

- Quel est ce produit ?
- À qui le produit est-il destiné?
- Comment mesurer le succès du produit ?





« Je souhaite acheter des produits alimentaires »

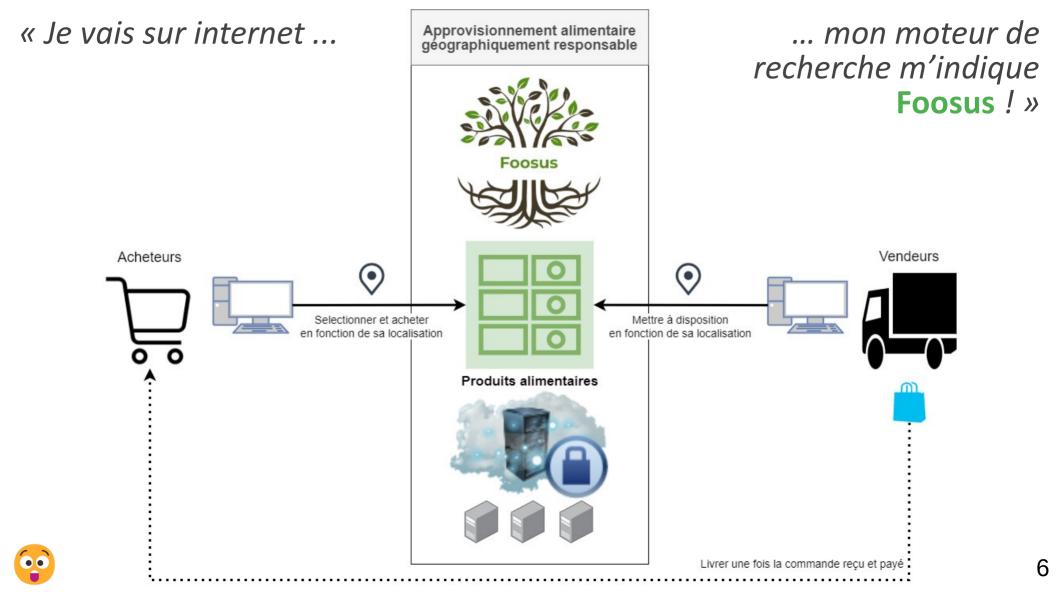




« Je veux choisir un vendeur proche de chez moi »



« Je veux me faire livrer à mon domicile »



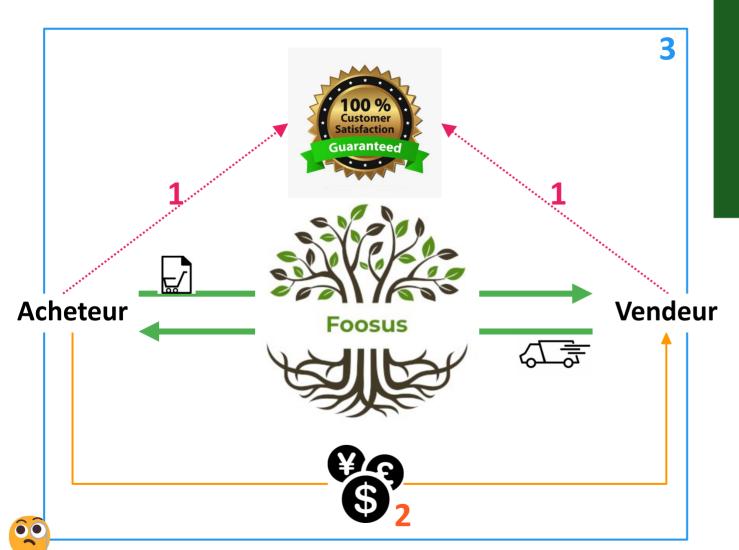
• Acheteur : Client de produit de consommation



- Vendeur: Fournisseur alimentaire
- Face au client : Représentant de l'équipe satisfaction client
- Exécutant : Développeur
- Facturation : Membre de l'équipe Finance

Les utilisateurs business





Nos services

- 1) La façade client
- 2) La facturation
- 3) L'exécution

Contrôle, Sécurité, Fiabilité & Rapidité

Métrique	Valeur cible
Nombre d'adhésions d'utilisateurs par jour	Augmentation de 10 %
Adhésion de producteurs alimentaires	Passer de 1,4 / mois à 4 / mois
Délai moyen de parution des produits	Réduit de 3,5 semaines à moins d'une semaine
Nombre d'incidents de production P1	Pour commencer : réduit de > 25 / mois à moins de 1 / mois.

Les clés du succès : KPIs



- Métriques KPIs
- Gestion de projet = Qualité + Coût + Délais + Fiabilité
- Documentations, SLA, ANS, QoS, Recettes
- Le respect des contrats
- Le respect des standards

Les clés du succès : Une réalisation aux petits oignons

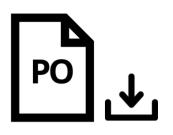








- 1) Un accueil impeccable
- 2) Un bon questionnement et l'écoute
- 3) Une communication pertinente
- 4) Une excellente compréhension des besoins
- 5) Un processus de vente qui simplifie la vie
- 6) L'offre doit permettre au client de choisir
- 7) Une bonne valeur, plus que le bas prix
- 8) Un client heureux est en confiance
- 9) Surprenons-les!





Les clés du succès :

9 éléments qui rendent les clients heureux

Approvisionnement alimentaire géographiquement responsable



... Faim