

Etape 3 : Assurer le lancement

Pour assurer un lancement optimal de la solution BI, on va diviser le processus de lancement en plusieurs étapes. Cela permet de mieux organiser les efforts et de s'assurer que chaque aspect crucial est pris en compte à chaque étape du processus. Cela permet également de réagir rapidement aux retours des utilisateurs et de maximiser l'efficacité du lancement dans son ensemble.

La préparation

Avant le lancement de la solution data et pendant la phase de livraison, plusieurs actions doivent être entreprises pour assurer une communication efficace et garantir une transition fluide. Voici les étapes à suivre :

- Décider du plan de communication :

Élaborer un plan détaillé de communication qui inclut les différentes étapes du processus de livraison, les équipes concernées, les messages clés à transmettre aux équipes de Vélib et les canaux de communication à utiliser.

- Décider des documents et supports à produire :

Identifier les documents et les supports nécessaires pour informer et sensibiliser les parties prenantes sur la solution. Cela peut inclure des guides d'utilisation du Dashboard, des tutoriels, des FAQ, des fiches techniques, etc.

- Rédaction d'une présentation ou d'un pitch :

Préparer une présentation ou un pitch concis et percutant qui met en avant les caractéristiques, les avantages et l'impact de la solution. Cette présentation sera utile lors des réunions avec les parties prenantes internes et externes.

- Rédaction des premières communications :

Rédiger les premières communications pour annoncer le lancement imminent de la solution data. Ces communications peuvent être des e-mails, des newsletters, des messages sur les réseaux internes de l'entreprise, etc. Il faudra inclure des informations claires sur les bénéfices du dashboard des KPIs et les prochaines étapes à suivre.

- Organiser les migrations et le communiquer aux utilisateurs concernés :

Si des migrations ou des transitions sont nécessaires pour les utilisateurs actuels, les organiser de manière méthodique et communiquer clairement les détails et les dates de ces changements est nécessaire. Il est important de s'assurer de fournir un support adéquat pour aider les utilisateurs à s'adapter à la nouvelle solution.

Le pré-lancement

Dans les mois précédant le lancement de la solution data, plusieurs activités importantes doivent être menées pour préparer efficacement le terrain et garantir le succès du déploiement. Voici un plan d'action détaillé :

- Rédaction des documentations fonctionnelles :

Élaborer des documents fonctionnels décrivant en détail les caractéristiques, les fonctionnalités et les processus de la solution. Ces documents serviront de référence pour les utilisateurs et les équipes internes.

Lancement des bêta-tests : Organisez des bêta-tests avec un groupe restreint d'utilisateurs pour permettre une évaluation précoce du Dashboard. Recueillir leurs retours et leurs suggestions pour identifier les points d'amélioration potentiels.

- Organisation d'une séance de démonstration en interne :

Planifier une séance de démonstration interne pour présenter la solution aux parties prenantes clés au sein de l'entreprise. Expliquer les fonctionnalités, les

avantages et les cas d'utilisation de la solution, et invitez les participants à poser des questions et à partager leurs impressions.

- Création des formations et supports de présentations :

Développer des programmes de formation et des supports de présentation pour préparer les utilisateurs à l'adoption de la solution data. Ces formations peuvent inclure des sessions en ligne, des tutoriels vidéo, des guides d'utilisation, etc.

- Préparation d'événements autour du lancement :

Planifier des événements spéciaux pour marquer le lancement de la solution data. Cela peut inclure un webinaire de lancement, un événement de networking avec les parties prenantes, ou toute autre initiative visant à générer de l'enthousiasme et de l'intérêt autour du produit.

- Communication sur les dates de mise en place :

Communiquer clairement les dates prévues pour le déploiement de la solution data aux parties prenantes internes et externes. S'assurer que tout le monde est informé des échéances et des étapes à venir.

- Meetings internes :

Organisez des réunions internes régulières, telles que des démonstrations de progrès, des sessions de kick-off et des réunions de suivi, pour tenir les équipes informées de l'avancement du projet et des tâches à accomplir.

Le post-lancement

Après le lancement de la solution data, il est essentiel de maintenir l'engagement des utilisateurs et d'assurer un suivi continu pour garantir le succès à long terme.

Voici les actions à entreprendre après le lancement :

- Animation des événements :

Continuer à organiser des événements tels que des sessions de formation, des ateliers et des webinaires pour aider les utilisateurs à maximiser l'utilisation de la solution data.

- Envoi des communications :

Continuez à communiquer régulièrement avec les utilisateurs via des newsletters, des e-mails et d'autres canaux de communication pour les informer des mises à jour, des nouvelles fonctionnalités et des meilleures pratiques d'utilisation de la solution.

- Suivi de l'évolution des KPIs :

Continuer à surveiller de près les KPIs définis pour évaluer l'impact et la performance de la solution data. Analysez les tendances et les variations pour identifier les domaines nécessitant une attention particulière ou des ajustements.

- Organisation d'une troisième vague d'entretiens utilisateurs :

Planifier une troisième vague d'entretiens utilisateurs pour recueillir des feedbacks approfondis sur l'expérience des utilisateurs avec la solution data après son déploiement. Utiliser ces feedbacks pour identifier les points forts, les lacunes et les opportunités d'amélioration.

- Collecte des feedbacks utilisateurs via sondage :

Lancer des sondages auprès des utilisateurs pour recueillir leurs impressions sur la solution data. Utiliser des métriques telles que CSAT (Customer Satisfaction Score) et NPS (Net Promoter Score) ainsi qu'un questionnaire détaillé pour obtenir des insights sur leur satisfaction et leurs besoins.