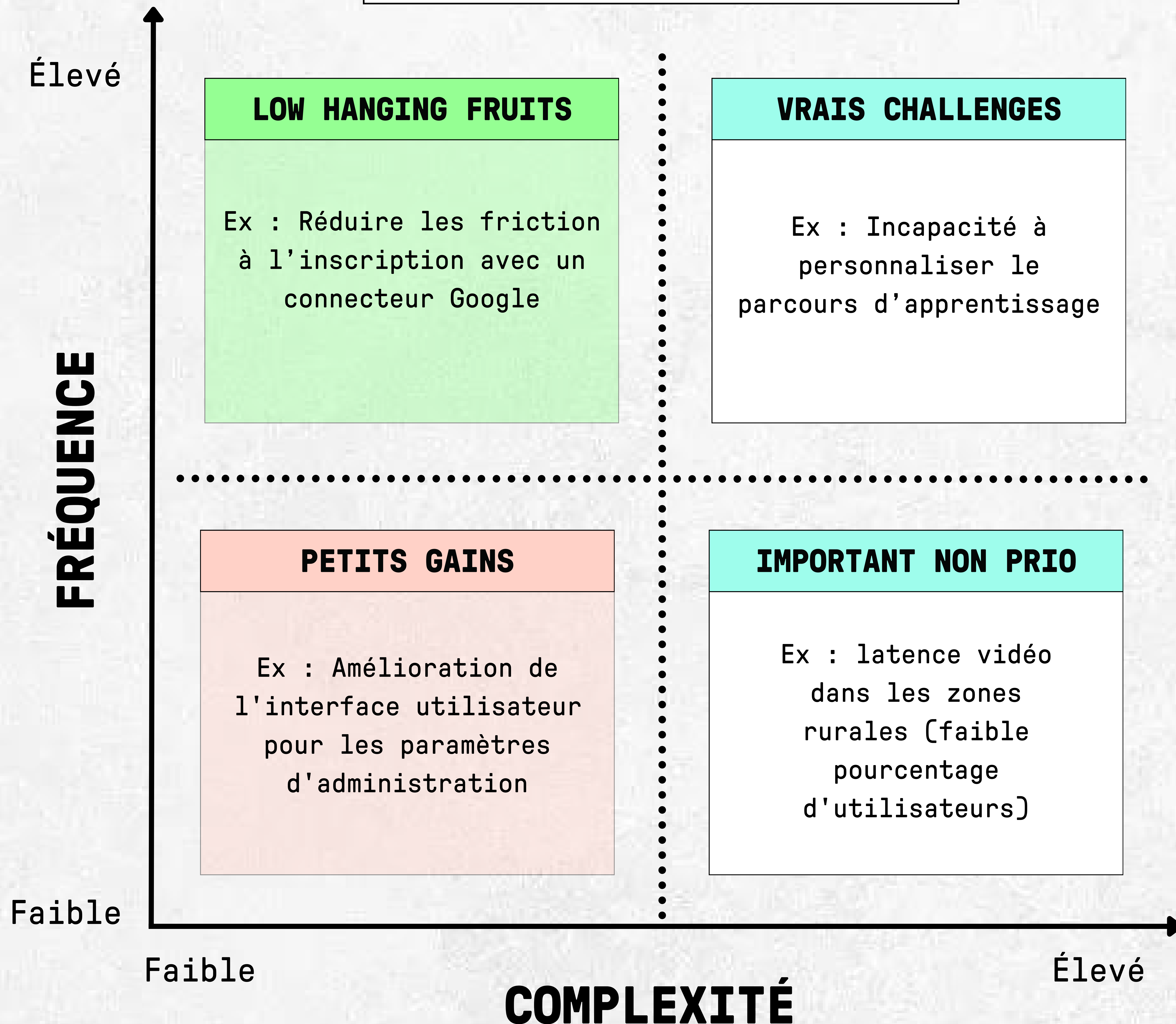


“PROBLEM SOLVER”

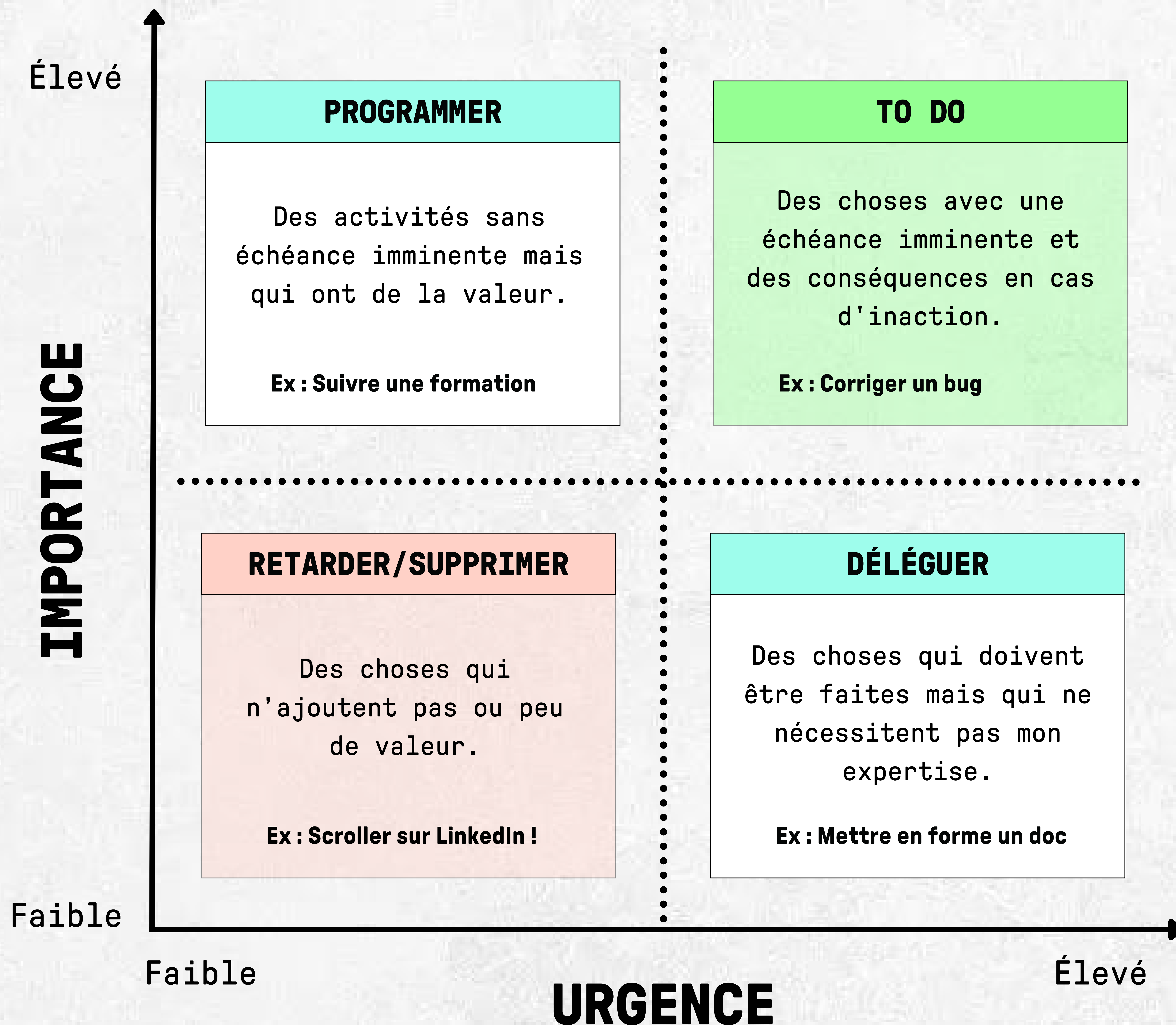
Identifier le problème prioritaire à résoudre en fonction de la complexité + fréquence du problème

Exemple de produit : logiciel Edtech



MATRICE D'EISENHOWER

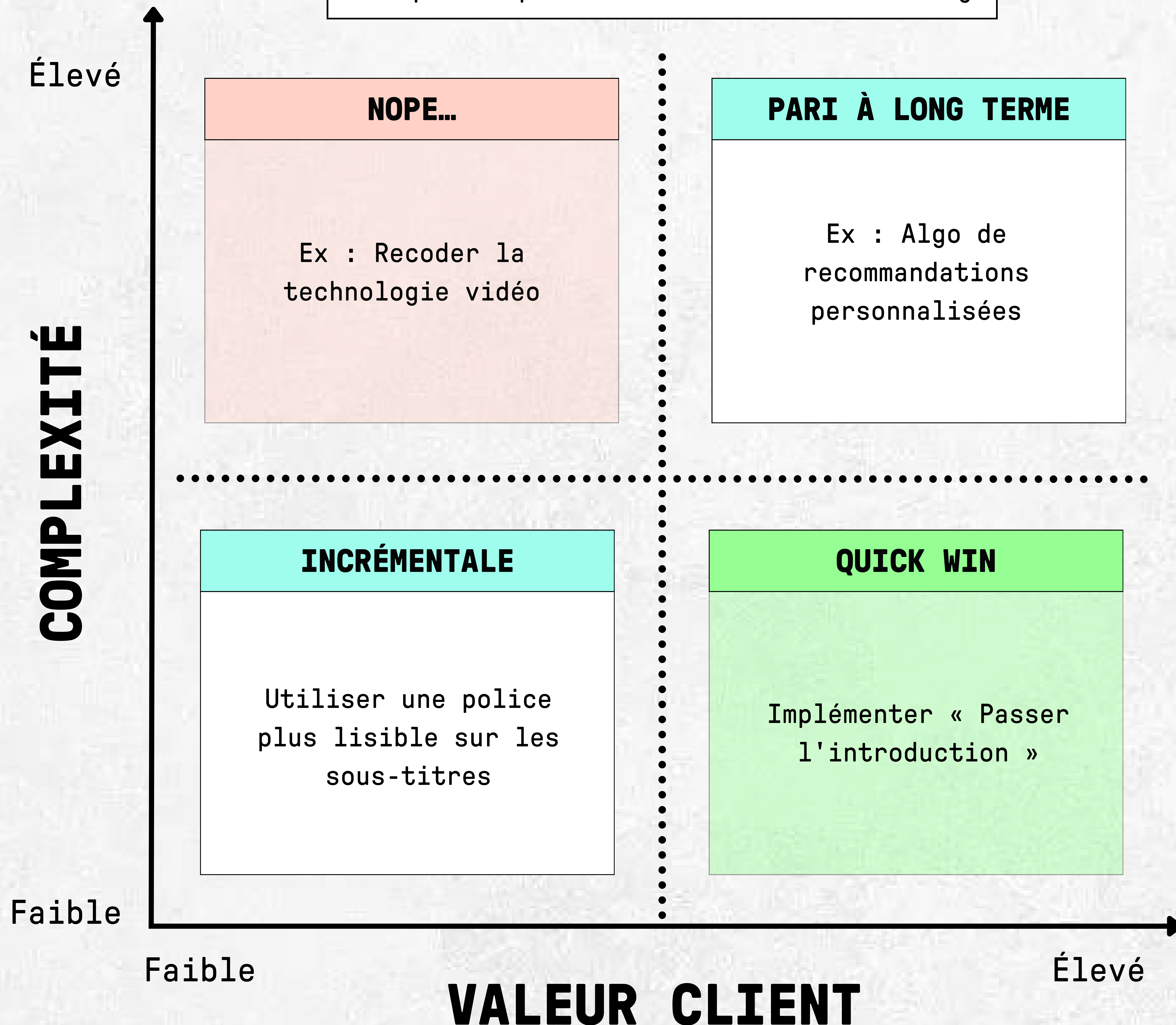
Se concentrer sur une tâche en fonction
du degré d'urgence et d'importance



FRICTION DE L'INNOVATION

Aide à prioriser les fonctionnalités en fonction de leur impact vs efforts de mise en œuvre

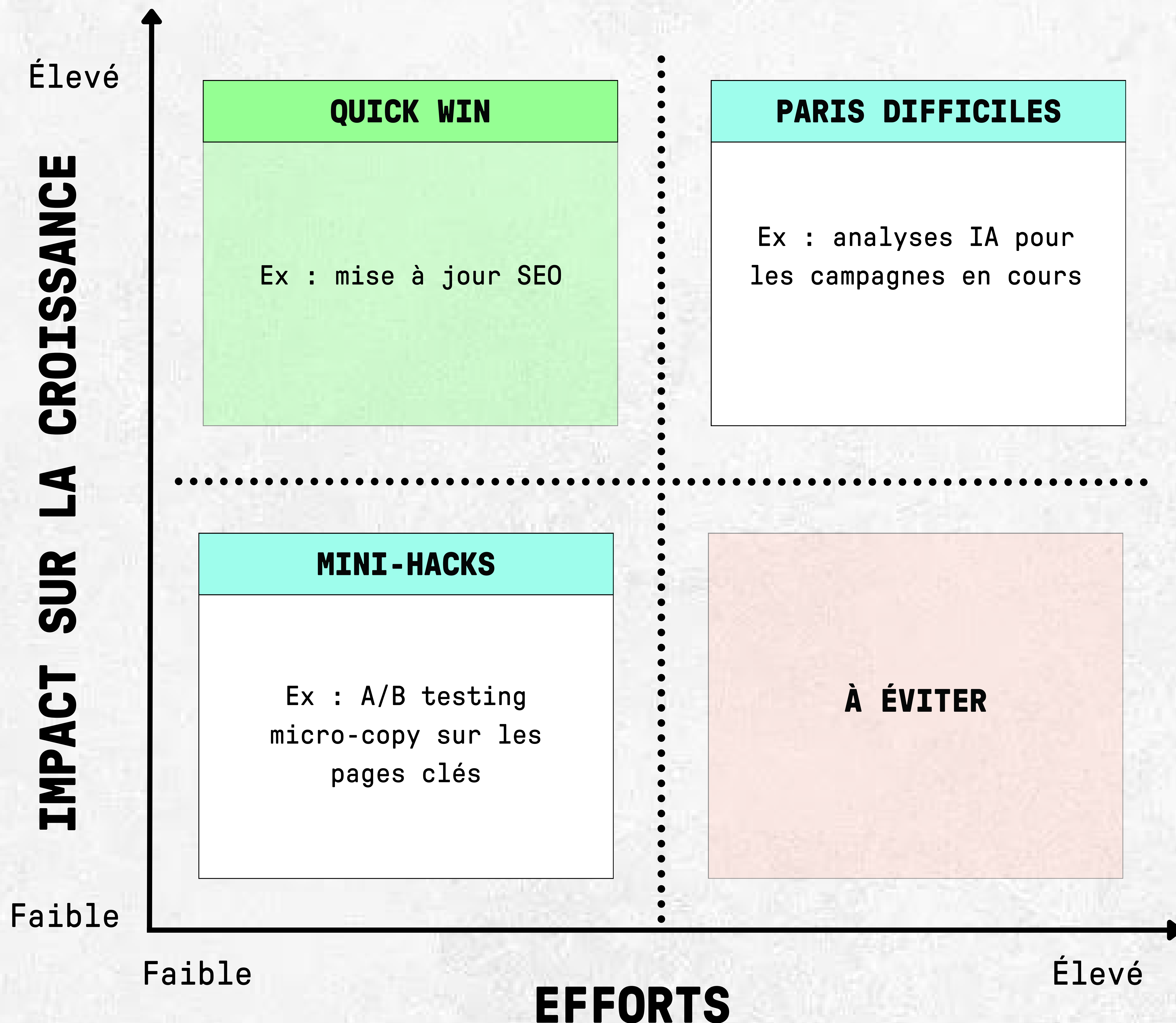
Exemple de produit : service de streaming



GRILLE DE CROISSANCE

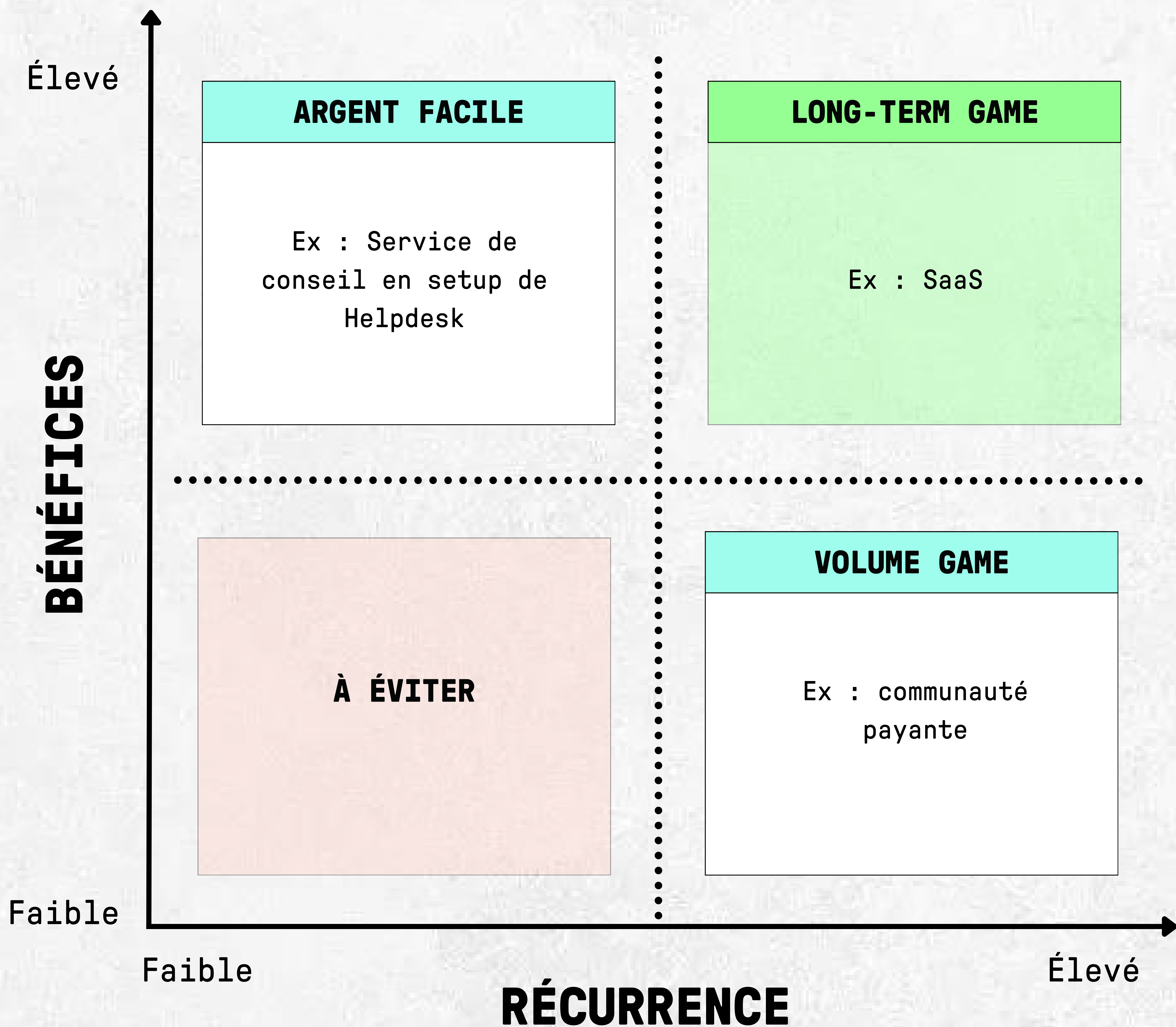
Cette matrice permet de prioriser les initiatives “Growth” en fonction de leur impact potentiel vs efforts de mise en œuvre

Exemple de produit : logiciel MarTech



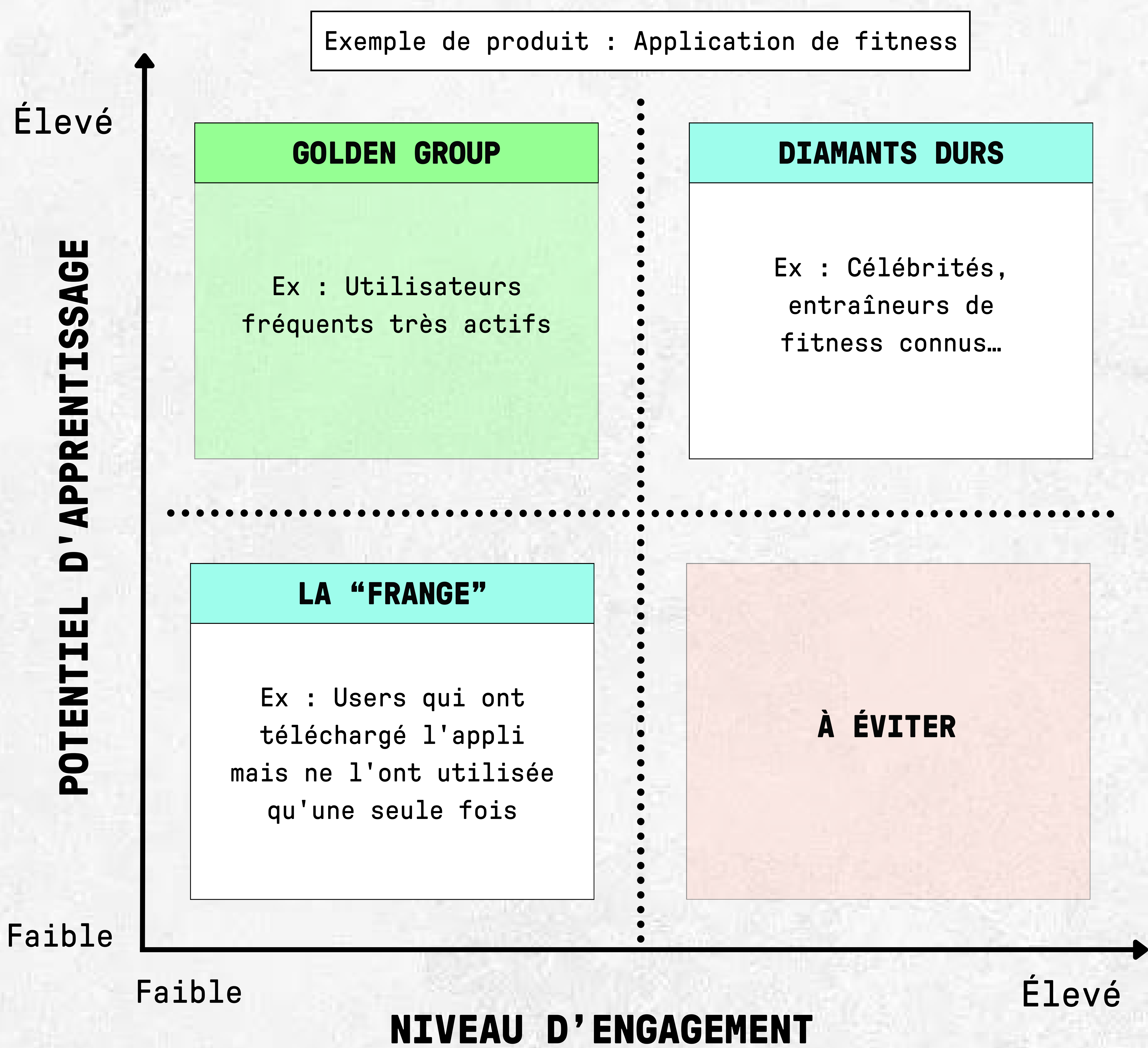
LONGÉVITÉ DU BUSINESS

Identifier les produits les plus rentables et comprendre leur relation avec la répétabilité des transactions.



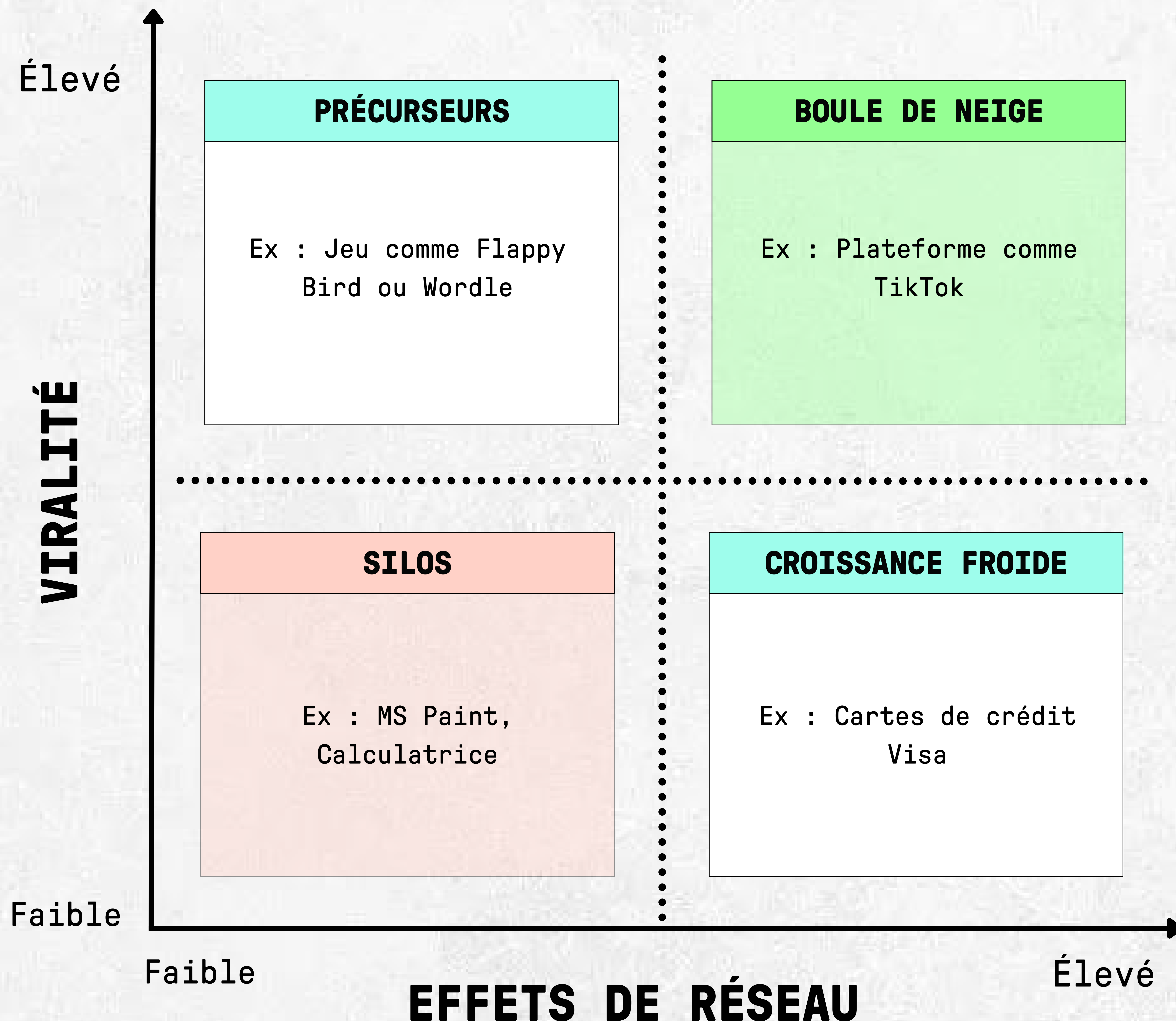
“USER RESEARCH”

Priorisation des users à impliquer dans le développement en fonction de la valeur potentielle de leurs idées vs la difficulté à les trouver / impliquer.



VIRALITÉ ET EFFETS DE RÉSEAU

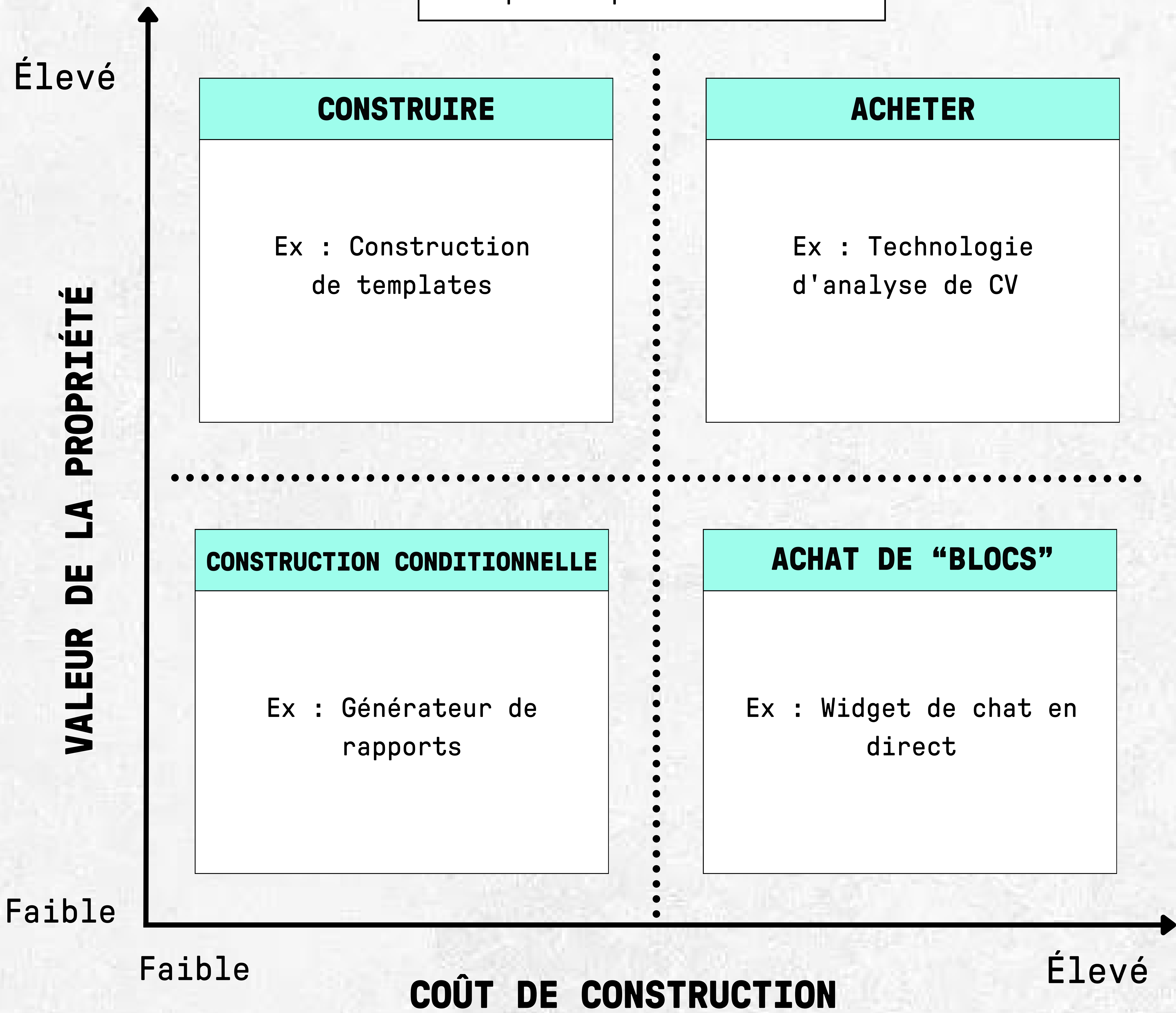
Priorisation en fonction du potentiel de viralité et de la valeur apportée aux utilisateurs existants au fur et à mesure qu'elles se développent.



FAIRE VS ACHETER

Aide pour identifier l'intérêt du développement en interne vs l'achat d'une solution prête à l'emploi.

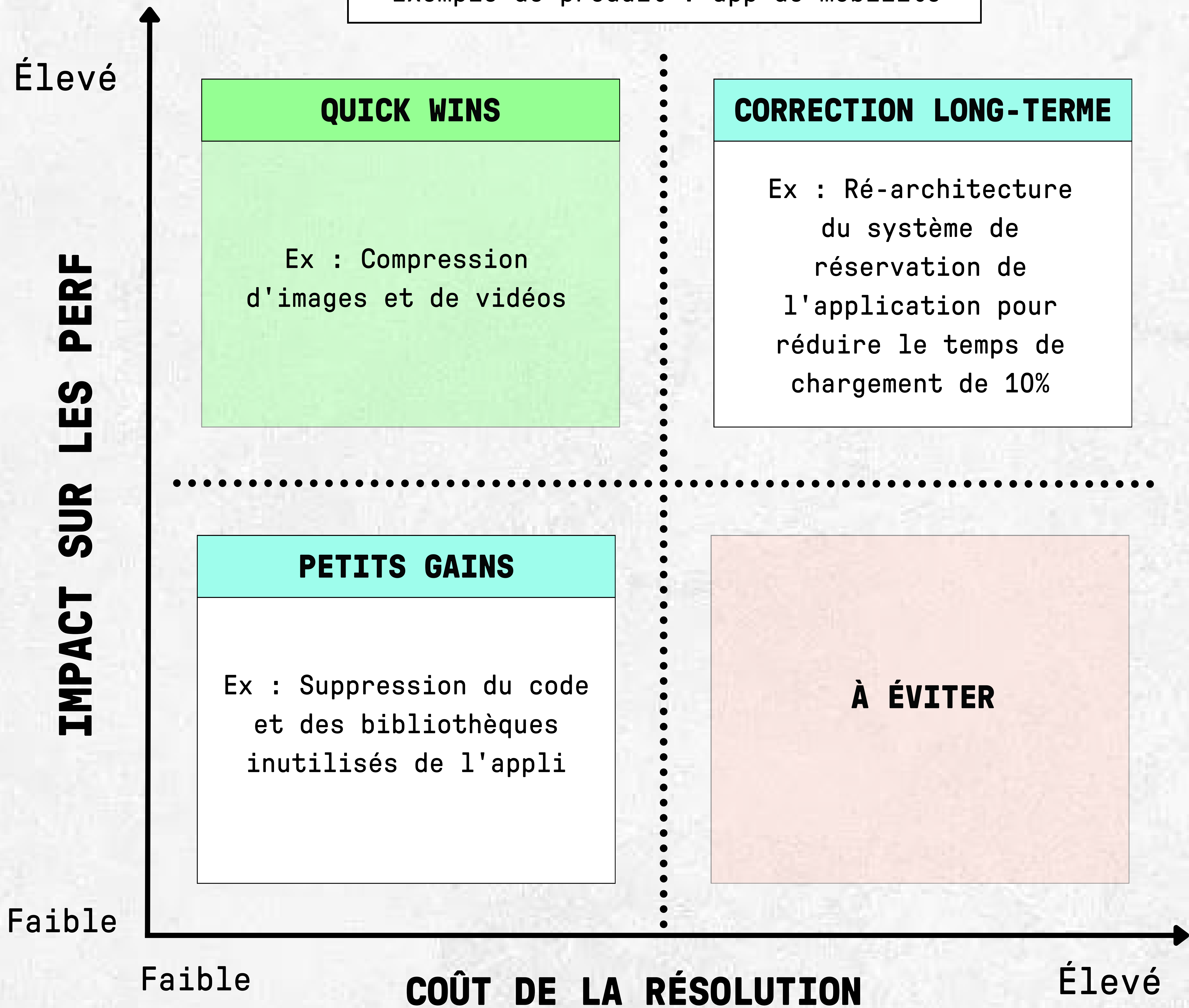
Exemple de produit : HR Tech



MATRICE DE DETTE TECHNIQUE

Évaluer et gérer la dette technique en fonction de son impact sur les perf du produit et le coût de la résolution.

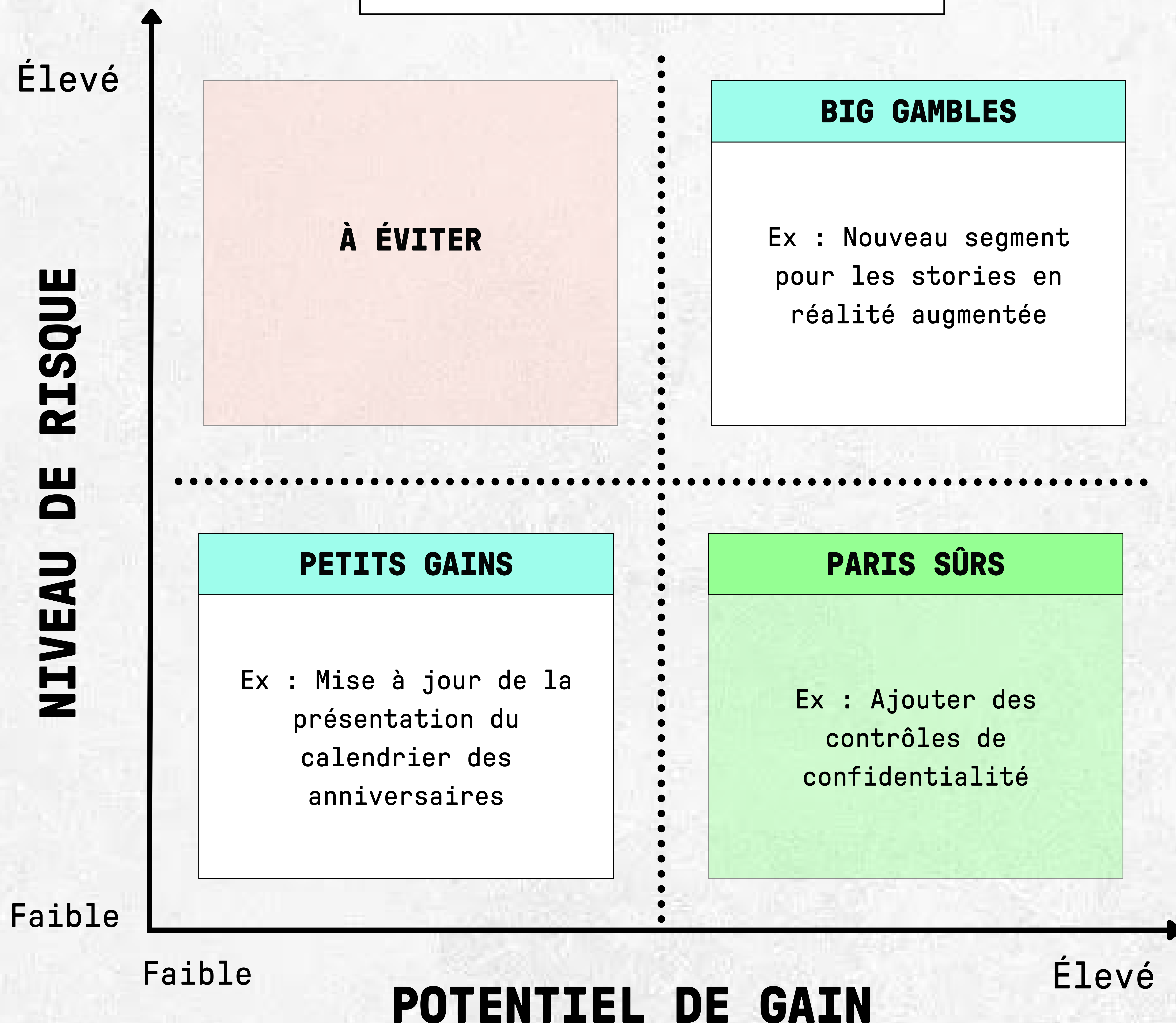
Exemple de produit : app de mobilité



RISK VS REWARD

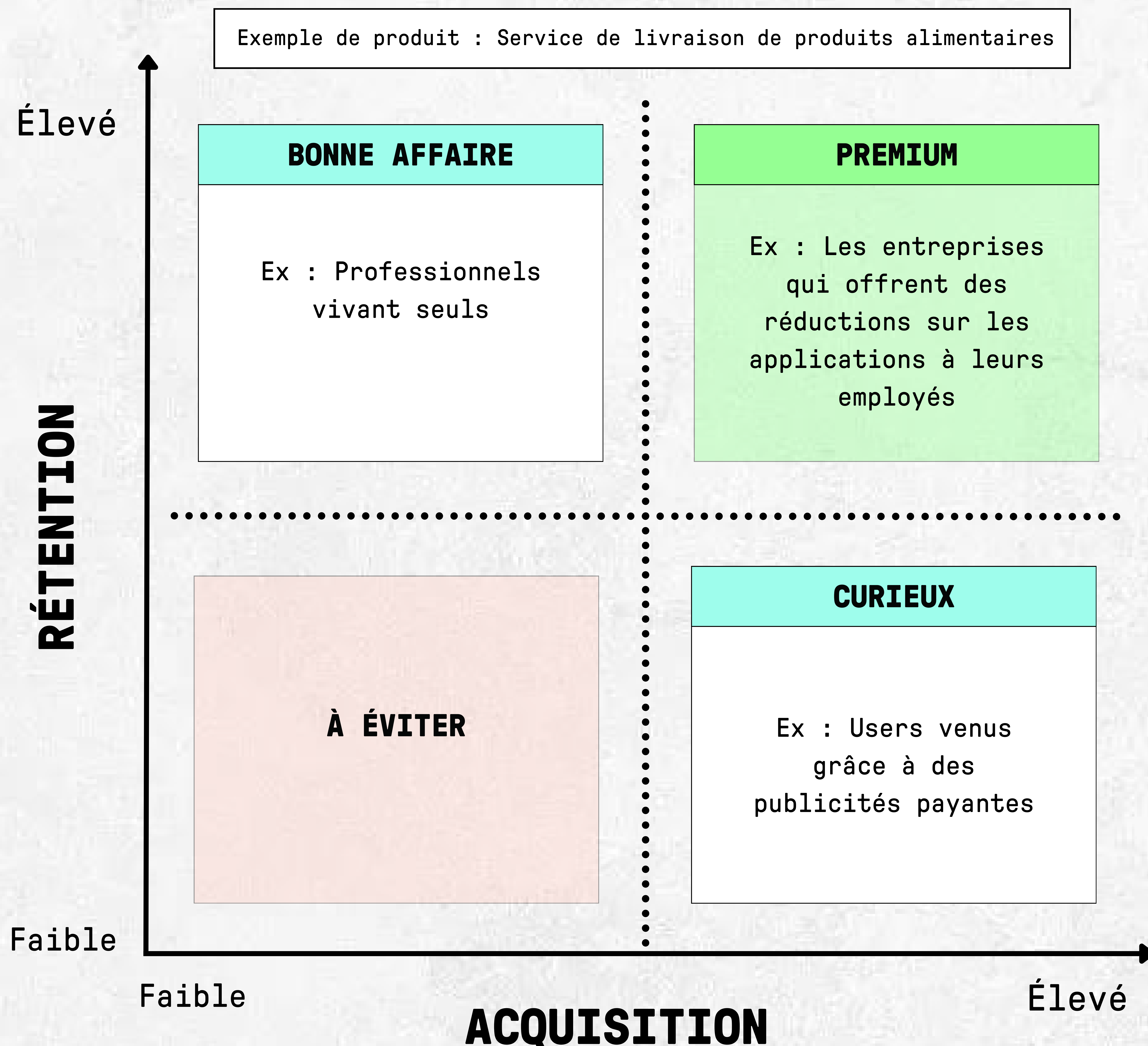
Évaluer les fonctionnalités ou les initiatives potentielles en fonction de leurs risques (potentiel d'échec) et de leurs gains.

Exemple de produit : Réseau social



RÉTENTION VS ACQUISITION

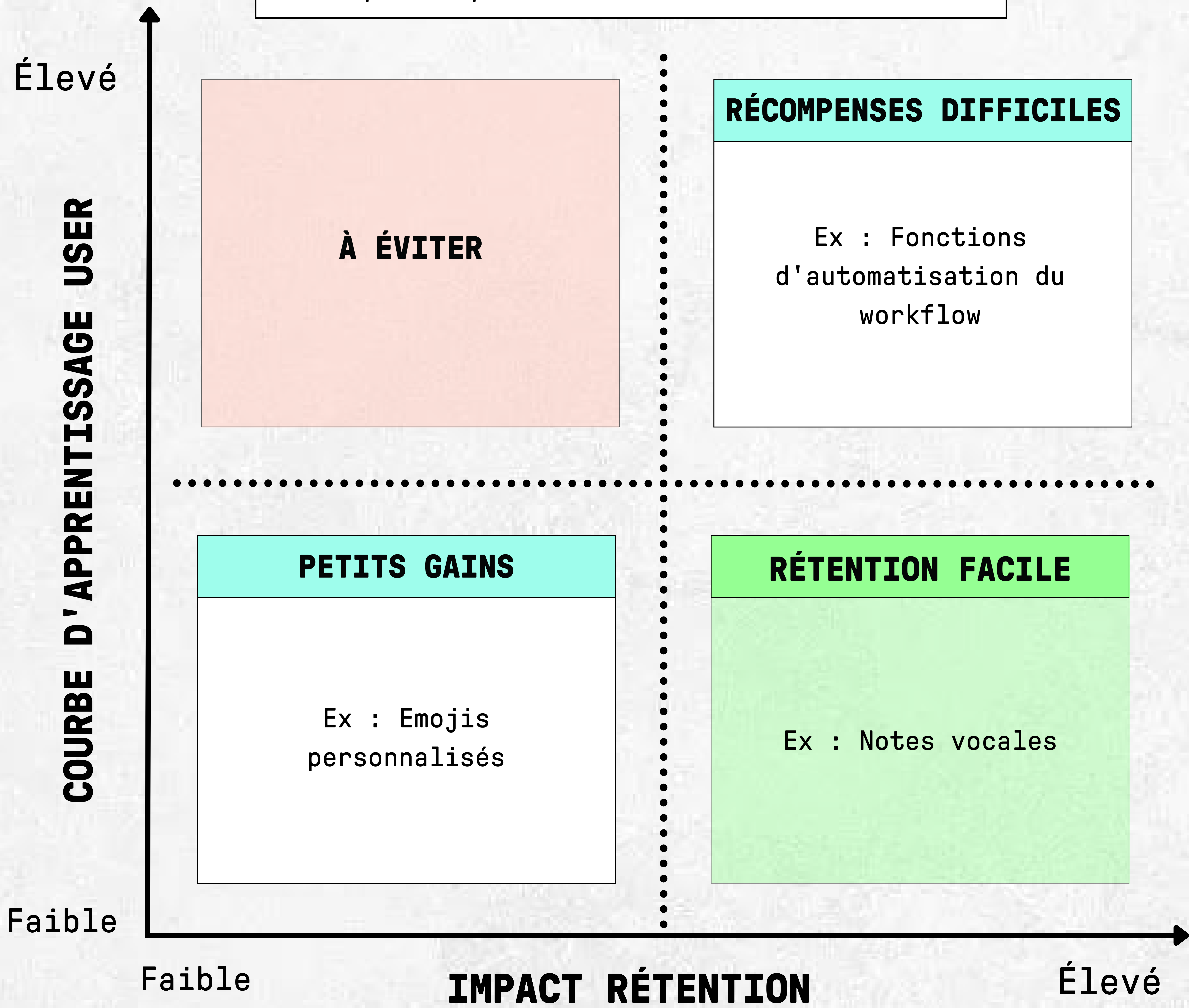
Trouver des segments qui équilibrent le coût d'acquisition des clients avec la capacité à les fidéliser.



COURBE D'APPRENTISSAGE VS RÉTENTION

Hiérarchiser les fonctionnalités en fonction de leur courbe d'apprentissage et de leur impact potentiel sur la fidélisation des utilisateurs.

Exemple de produit : Outil de collaboration

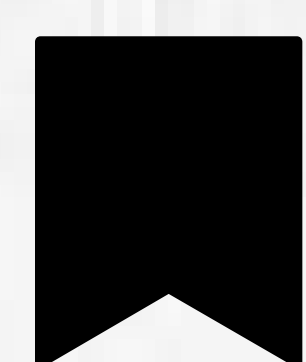


POUR PLUS DE CONTENUS

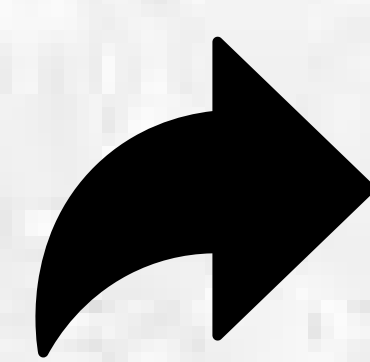


Jordan Chenevier-Truchet
@jordanchenevier

bulldozer-collective.com



Enregistre



Partage



Like