



VALUE PROPOSITION DESIGN

MÉTHODOLOGIE VISANT À CRÉER UNE OFFRE À FORTE VALEUR POUR VOTRE ENTREPRISE

Vous souhaitez établir une proposition de valeur claire et adaptée aux souhaits de votre clientèle ? L'atelier Value Proposition Design vous permet de créer ou de renouveler la proposition de valeur optimale pour votre offre de produits ou de services, grâce à une analyse fine et détaillée des profils de chaque segment de votre clientèle.

L'ADÉQUATION : ÉLÉMENT CLEF DE LA CRÉATION DE VALEUR



À QUI S'ADRESSE VALUE PROPOSITION DESIGN ?

Cet outil s'adresse à une large palette d'acteurs, allant de l'entreprise à son démarrage jusqu'à l'entreprise en situation de pivot stratégique en passant par l'entreprise intéressée par la conception de nouvelles offres, par exemple en lien avec la digitalisation des activités.

ORIGINE DU MODÈLE

Alexander Osterwalder est à l'origine du Value Proposition Design.

Ce chercheur et entrepreneur suisse a présenté ce modèle dans son livre **Value Proposition Design** (2010), co-écrit avec le professeur Yves Pigneur.

L'ambition des auteurs est de remettre la proposition de valeur au centre de la stratégie des entreprises en les invitant à repartir des attentes de leurs cibles - clients et prospects – à travers leurs « pains & gains », en les réexaminant avec un regard neuf.

Cette méthodologie répond particulièrement bien au phénomène actuel de remise en cause des anciens modèles de proposition de valeur. L'accélération de l'innovation – notamment digitale - et les disruptions bousculent en effet progressivement la plupart des secteurs de l'économie.

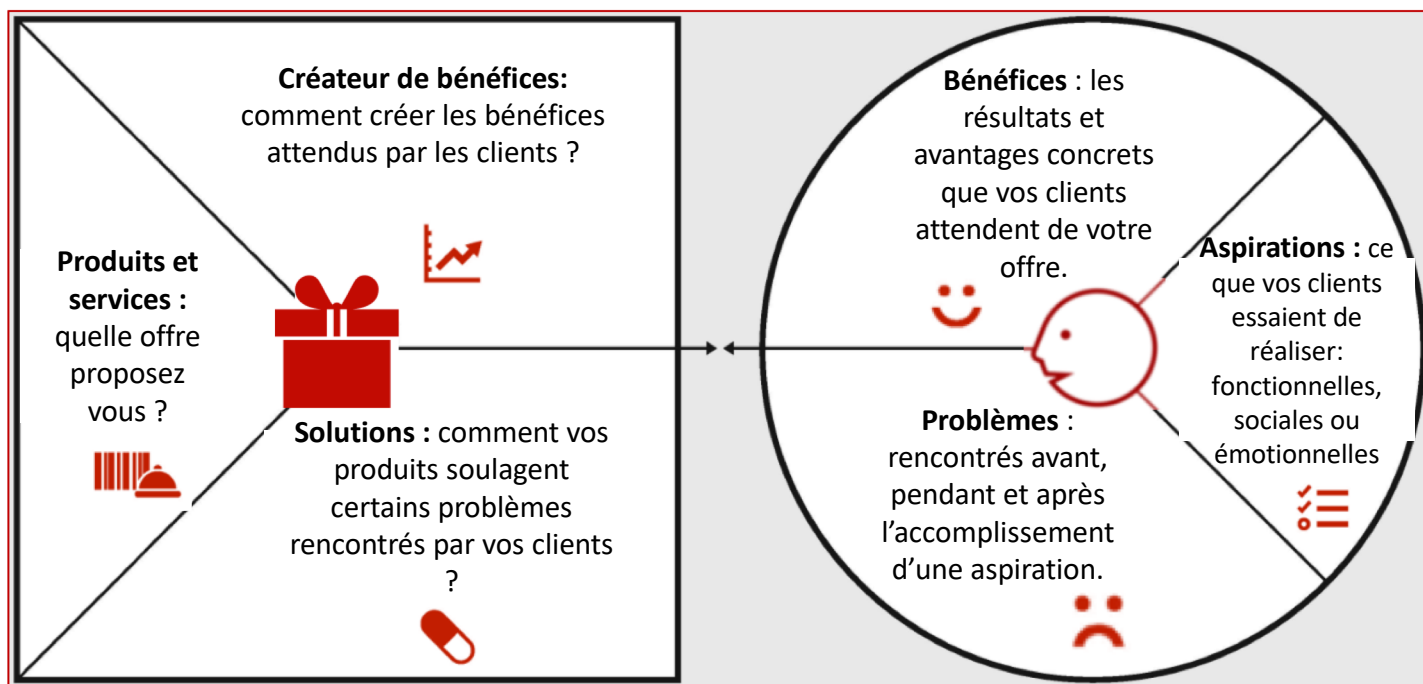
Value Proposition Design aide à les anticiper, à les comprendre... et à y répondre !

VALUE PROPOSITION DESIGN



CONTENU

Value Proposition Design décompose et analyse le profil d'un segment de clientèle, l'offre proposée et l'adéquation entre les deux pour établir ou renouveler votre proposition de valeur de la manière la plus pertinente.



BÉNÉFICES ET LIVRABLES

La finalité de l'atelier Value Proposition Design est d'obtenir :

- Une vision détaillée et hiérarchisée des attentes de vos clients, traduites en bénéfices attendus (les « gains ») et en problèmes à résoudre (les « pains »)
- Une mise à plat de la proposition de valeur actuelle de votre entreprise, des bénéfices et solutions qu'elle apporte réellement à vos clients
- Une représentation de l'adéquation entre votre proposition de valeur et les attentes des clients classées par ordre d'importance ainsi qu'une vision claire des axes stratégiques de développement produit et des chantiers à mener

MÉTHODOLOGIE

Au cours d'un atelier d'une ou deux demi-journées, l'équipe de direction travaille avec l'aide des intervenants LER sur la proposition de valeur. LER peut vous accompagner par la suite sur les différents chantiers.



**MICHAEL
COPSIDAS**

Associé LER et coach certifié ICF
Tél : +33 6 24 69 08 23 - copsidas@ler-associes.fr