

USM31F - Marketing et lancement des nouveaux produits

Présentation

Objectifs pédagogiques

Ce cours a pour objet de jeter les bases du lancement de produit dans une ère digitale où la norme n'est plus aux grands lancements mais à l'itération et à la croissance rapide utilisant des techniques performantes bien rodées et les outils stratégiques et métier adéquats.

Compétences

Etre en mesure de comprendre les étapes nécessaires au lancement de nouvelles activités

Programme

Contenu

Dans ce cours, on donnera un aperçu précis des méthodes, outils et techniques utilisées aujourd'hui en startup et grands groupes pour lancer de nouveaux produits (en élargissement de gamme ou création/occupation de nouvelles niches). Cela passe notamment par une connaissance client forte et active et une boucle de « feedback » permanente, qu'autorisent les canaux digitaux, pour pouvoir itérer et adapter ses opérations marketing.

Ceci nécessite évidemment un minimum de connaissances des principaux canaux marketing, de leur fonctionnement et de leur évaluation ainsi qu'une organisation réactive et flexible, ce que nous couvrirons en détail en théorie et en pratique via des ateliers. Nous approcherons de la même manière les sujets permettant de communiquer et convaincre efficacement : fonctionnalités, bénéfices, points de friction, et verrons comment utiliser ses « insights » pour générer des contenus pertinents.

Enfin, nous couvrirons en ouverture les ressorts stratégiques de la création de nouveaux produits ainsi que les méthodes d'idéation et validation de projet, et leur formatage d'opportunités en business model et plan d'affaires. Et pour conclure, nous évoquerons la suite donnée à ce type de lancement, quand il est réussi et quand il ne l'est pas, en startup et en grand groupe.

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise

Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Fast Seconds	Markides
The Lean Startup	Ries
Zero to One	Thiel

Mis à jour le 13-02-2024



Code : USM31F

Unité spécifique de type cours

4 crédits

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / 1

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjlout@lecnam.net