

Création d'un MVP

Les différentes étapes



SOMMAIRE

- Tester le marché
- Élargir le catalogue / zone de livraison
- Arriver à la vision cible

TESTER LE MARCHÉ

La première étape dans le développement d'un MVP est l'analyse approfondie du marché, ici des services de livraison à domicile. Il va être impératif d'examiner attentivement les données suivantes :

ÉTAPES & OBJECTIFS

Objectif : Comprendre les besoins et les attentes des consommateurs en matière de livraison de courses à domicile.

Mener une étude de marché : Les besoins et la demande du public, les concurrents de le marché, les grandes tendances du marché mais également :

- Les produits les plus demandés
- Les zones géographiques où la demande est la plus forte
- Les prix acceptables pour les consommateurs

ÉTAPES & OBJECTIFS

Objectif : Comprendre les besoins et les attentes des consommateurs en matière de livraison de courses à domicile.

- Lancer une campagne de communication : cette campagne vous permettra de faire connaître votre service et de susciter l'intérêt des consommateurs. Vous pouvez notamment utiliser les réseaux sociaux et le référencement naturel.
- Collecter des données : une fois que vous avez lancé votre service, vous pouvez collecter des données sur les performances de votre service. Ces données vous permettront de comprendre ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, et de faire les ajustements nécessaires.

Élargir le catalogue / zone de livraison

ÉTAPES & OBJECTIFS

Objectif : Comprendre les besoins et les attentes des consommateurs en matière de livraison de courses à domicile.

- Nouer des partenariats avec des fournisseurs : ces partenariats vous permettront d'obtenir des produits de qualité à des prix compétitifs. Vous pouvez notamment rechercher des fournisseurs locaux, des fournisseurs spécialisés, ou des fournisseurs à l'échelle nationale ou internationale.
- Développer votre propre réseau de fournisseurs : si vous souhaitez avoir un contrôle total sur la qualité et la fraîcheur des produits, vous pouvez développer votre propre réseau de fournisseurs.
- Étendre votre zone de livraison : vous pouvez commencer par livrer dans une zone limitée, puis l'étendre progressivement en fonction de la demande.

Arriver à la vision cible

ÉTAPES & OBJECTIFS

Objectif : Proposer un service qui répond à la vision cible de 30 000 produits différents, alimentaires et non-alimentaires, dans une zone géographique large

- Continuer à investir dans le développement de votre service : cela vous permettra de proposer des produits de qualité, un service fiable et des prix compétitifs. Vous pouvez notamment investir dans les domaines suivants :
 - La technologie : pour améliorer l'expérience client et l'efficacité des opérations
 - Le marketing : pour faire connaître votre service et attirer de nouveaux clients
- Accroître votre visibilité : pour toucher un maximum de consommateurs, vous devez faire connaître votre service et ses avantages. Vous pouvez notamment utiliser les réseaux sociaux, le référencement naturel, ou des campagnes publicitaires payantes.
- Améliorer votre rentabilité : une fois que votre service est bien établi, vous pouvez commencer à investir dans son expansion.