

Construire une vision produit qui transforme votre stratégie

Les 5 piliers du Product Vision Board

- Vision : Définissez l'objectif ultime du produit en répondant à la question 'Pourquoi ?' au-delà des simples fonctionnalités.
- Groupe cible : Ciblez un segment unique pour éviter la dilution et identifier les utilisateurs les plus susceptibles d'adopter le produit rapidement.
- Besoins : Identifiez les problèmes spécifiques à résoudre ou les bénéfices clés, en évitant de lister des caractéristiques techniques.
- Produit : Distinguez 3 à 5 fonctionnalités différenciatrices qui rendent votre solution unique sur le marché.
- Valeur métier : Définissez les bénéfices concrets pour l'entreprise, tels que la croissance des revenus, les parts de marché ou la réduction des coûts.

Organiser un atelier collaboratif efficace

- Utilisez le canevas comme un outil de travail collectif pour aligner toutes les parties prenantes.
- Imprimez le document en grand format (A1 ou A0) pour faciliter les échanges et la visualisation en équipe.
- Favorisez la co-création pour garantir que la vision est partagée et comprise par tous les membres du projet.

Maintenir la pertinence de votre vision

- Considérez le Product Vision Board comme un document vivant et non comme une pièce figée.
- Révisitez régulièrement le contenu du canevas pour l'adapter à l'évolution du marché.
- Mettez à jour les sections stratégiques lors de chaque pivot ou changement majeur dans la direction du produit.