



Captain ★ **Contrat**

— Etude de cas PM —
Manon PREVOT

Nouvelle offre sur le droit social

Projet : Aider les entrepreneurs à rédiger des contrats à durée indéterminée.

Pourquoi ?

- Près de 15% du trafic organique concernent des besoins en droit social
- Cette offre nous permettra de générer 50K€ de CA
- Nous aurons une présence sur ce marché fortement concurrentiel

Timeline : Disponibilité de l'offre au 2ème trimestre 2021

Objectif : 50K€ de CA, et taux de conversion de 10% minimum

Questions

Stratégie

1. Pourquoi lancer cette offre ? Que contient-elle ?
2. Comment ferais-tu la promotion de cette offre ? Comment vérifies-tu le product market fit ?
3. Comment analyser que cette offre fonctionne ? Et quelles itérations proposer ?

Déploiement

4. Comment construis-tu le parcours à mettre en place pour l'utilisateur ?
5. Comment procèdes-tu pour lancer au 2ème trimestre 2021 ?
6. Comment suis-tu les performances ?

STRATÉGIE

1.a Pourquoi lancer cette offre ?

→ L'offre actuelle de CDI ne fonctionne pas du tout. On a donc besoin d'une alternative.

Proposition actuelle :



Hypothèse (*déduite de recherches de marché, à vérifier par des user interviews*) : Les utilisateurs rencontrent trop de frictions lorsqu'ils ont à entrer en contact avec un avocat, et cela revient souvent assez cher par rapport à la concurrence.

Idée : Automatisation de la rédaction du contrat

1.b Que contient cette offre ?

→ Automatisation de la rédaction de contrat

1. Flux utilisateur pour renseigner les données nécessaires
2. Proposition d'un devis pour la rédaction du contrat automatisé
3. Proposition d'offres en cross-sale, pour augmenter le panier moyen



Exprimez votre besoin
en 5 minutes, en
répondant à un court
questionnaire.



Remplissez vos données et les
données de votre salarié, à
mentionner sur le contrat



Votre document est
en chemin, c'est à
vous de jouer !

2.a Comment faire la promotion de cette offre ?

Paid acquisition

- **SEA/SEO** : 15% du trafic organique concernant des besoins en droit social. On peut mettre en avant cette offre, dans les recherches des utilisateurs
→ Recherche Google "*rédiger un CDI*" : 1 ad et 2 résultats organiques LegalStart, mais pas de résultat Captain Contrat en première page

CRM

- **Retargeting via email** :
 - Promotion de l'offre auprès de personnes qui ont commencé l'offre actuelle, mais qui n'ont pas finalisé l'achat
 - Promotion de l'offre auprès de ceux qui ont déjà utilisé l'offre actuelle
- **In-product communication** : Mise en avant de l'offre sur le site, pour la différencier de celle qui ne fonctionne pas pour les CDD

2.b Comment vérifier le product market fit ?

User interviews

- Avant le déploiement de l'offre : essayer de comprendre le problème de l'utilisateur, ce qui ne fonctionne pas dans l'offre actuelle de CDD, les frustrations principales
- Pendant le déploiement de l'offre : MVP tests grâce à des prototypes, pour voir comment réagit l'utilisateur face à cette nouvelle offre, et si il a tendance à aller jusqu'au bout

Échantillon d'utilisateurs : clients actuels ou prospects (6 minimum), certains ayant utilisé l'offre de CDD, d'autre ayant commencé sans la concrétiser, et d'autres ne l'ayant jamais utilisée.

Inspirations

Vérifier ce qui se fait aujourd'hui sur le marché

- Par les concurrents directs (ex: LegalStart)
- Par les concurrents indirects et l'écosystème (ex: Zervant pour la rédaction de factures)

3. Comment analyser que cette offre fonctionne ? Et quelles itérations proposer ?

Est-ce que cette offre fonctionne ?

- Principal KPI de performance : taux de conversion (objectif de 10% minimum)
- Où les personnes s'arrêtent lorsqu'elles commencent une commande mais ne la payent pas ?
- Est-ce que les personnes achètent d'autres produits (si cross-sale intégré) ?

Itérations sur le flux utilisateur (AB tests)

- Formulaire pour la récupération de données vs. prévisualisation avec remplissage de données
- Introduction : itération sur le contenu, et explication des documents nécessaires si besoin
- Nombre d'étapes (si pages de formulaire)
- Moment d'apparition du devis (avant de commencer le flux utilisateur vs. à la fin)
- Propositions d'options en fin de process (pour potentiel cross-sale)

DÉPLOIEMENT

4. Comment construire le parcours à mettre en place pour l'utilisateur ?

Automatisation de la rédaction de contrat

Prototype après définition du problème et discussions avec le Lead Dev et le Product Designer

1. Flux utilisateur pour renseigner les données nécessaires
2. Proposition d'un devis pour la rédaction du contrat automatisé (définition de la meilleure offre en fonction du marché concurrentiel)
3. Proposition d'offres en cross-sale, pour augmenter le panier moyen

Itérations après tests du MVP auprès d'utilisateurs

5. Comment procèdes-tu pour lancer au 2ème trimestre 2021 en terme de méthodologie ?

Roadmap H1 2021



6. Comment suis-tu les performances?

Performance de l'offre

North star : Chiffre d'affaires de 50k€ pour cette offre sur 1 année

KPIs à suivre pour parvenir à cet objectif :

- Leads : nombre de utilisateurs qui trouvent l'offre et commencent le flux d'utilisation (coût d'acquisition et ROI pour l'acquisition payante / taux de clicks pour le CRM)
- Taux de conversion de 10% minimum lorsque les utilisateurs commencent le flux
- LTV et panier moyen (si cross-sale)

Aspect technique du suivi de performance

- Installation de trackers sur les pages des flux et sur le panier final, pour analyser étape par étape si l'utilisateur sort du flux et ce qu'il finit par acheter

ANNEXES

Benchmark de la concurrence

Exemple de concurrent direct : LegalStart (1/3)

Quel est l'employeur ?

- ☒ L'employeur est un auto-entrepreneur
- ☐ L'employeur est une société
- ☐ L'employeur est une association

Identité

Civilité Prénom

Nom

Nationalité

Date de naissance

Jour Mois Année

Adresse

Numéro et voie

Code postal Ville

Pays

[Continuer >](#)

Qui est le salarié ?

Identité

Civilité Prénom

Nom

Nationalité Lieu de naissance

Date de naissance

Jour Mois Année

Adresse

Recherchez l'adresse ici

Numéro et voie

Code postal Ville

Pays

[Précédent](#) [Continuer >](#)

SALARIÉS ÉTRANGERS

Seul s'il s'agit d'un ressortissant de l'Union Européenne, de l'Espace Économique Européen ou de la Suisse, un étranger ne peut exercer une activité salariée en France sans être en possession d'un titre en cours de validité valant autorisation de travail. En cas de doute, veuillez consulter votre conseil habituel ou l'un de nos associés partenaires.

Embauche du salarié

Quelle est la date d'embauche du salarié ?

A quelle adresse le salarié travaillera-t-il ?

Indiquez l'adresse où le salarié travaillera (rue sociale ou autre). Ce lieu ne peut en aucun cas être le domicile du salarié.

Recherchez l'adresse ici

Numéro et voie

Code postal Ville

Pays

Quelle est la zone géographique d'intervention du salarié ?

Par exemple, « France » pour les cadres travaillant sur la France entière. Vous pourrez librement changer le lieu de travail du salarié à l'intérieur de cette zone.

[Précédent](#) [Continuer >](#)

Caractéristiques du poste

Quel sera le titre du salarié ?

Vous en décidez librement au regard des fonctions du salarié.

Exemples: "Assistant", "Opérateur", "Secrétaire", etc.

Quel sera le statut du salarié ?

On distingue les ouvriers et employés des agents de maîtrise et techniciens. Notez que ces derniers peuvent superviser les ouvriers et employés sans pour autant avoir la qualification de cadre.

- ☐ Ouvrier
- ☒ Employé
- ☐ Agent de maîtrise
- ☐ Technicien

Quelles sont les fonctions du salarié ?

Il s'agit de définir les missions du salarié. Ne les définissez pas trop strictement afin de pouvoir prendre en compte les éventuelles évolutions du poste.

Quel sera le supérieur hiérarchique du salarié ?

Titre du supérieur hiérarchique

Exemple: "responsable commercial"

Civilité Prénom

Nom

[Précédent](#) [Continuer >](#)

Exemple de concurrent direct : LegalStart (2/3)

Période d'essai et reprise d'ancienneté

Voulez-vous prévoir une période d'essai pour le salarié?

Tres fréquente, la période d'essai est la période pendant laquelle l'employeur et le salarié peuvent rompre le contrat sans indemnité.

☒ Oui
☐ Non

Quelle sera la durée de la période d'essai?

La durée maximale est de 2 mois pour les employés (et ouvriers) et de 3 mois pour les agents de maîtrise et techniciens.

☒ 1 mois
☐ 2 mois
☐ 3 mois (uniquement si agent de maîtrise et technicien)

Souhaitez-vous reprendre l'ancienneté du salarié?

Il s'agit d'un avantage accordé au salarié (peu fréquent en pratique); cela consiste à comptabiliser l'ancienneté déjà acquise par le salarié auprès d'un précédent employeur.

☐ Oui
☒ Non (le plus fréquent)

SALAIRES PROTÉGÉS

Une procédure spécifique doit être suivie si la rupture de la période d'essai concerne un salarié en arrêt maladie ou ayant subi un accident professionnel, une salariée enceinte ou un représentant du personnel. Ce mode de rupture est complexe et nécessite, dans l'hypothèse où l'on en envisage, la consultation de votre conseil habituel ou de l'un de nos avocats partenaires.

[Précédent](#)[Continuer >](#)

Durée du travail

Le salarié travaillera-t-il plus de 35 heures par semaine?

Indiquez si le salarié sera soumis à la durée légale hebdomadaire de travail (35h) ou si vous savez déjà qu'il effectuera une durée supérieure.

☒ Oui
☐ Non

Quelle sera la durée hebdomadaire de travail du salarié?

Précisez le nombre maximum d'heures hebdomadaires de travail du salarié. Celui-ci ne pourra pas dépasser 39 heures.

☐ 35 heures
☐ 37 heures
☐ 38 heures
☒ 39 heures

SANCTIONS CIVILES ET PÉNALES

Le nombre d'heures supplémentaires par salarié prévu par la loi (ou la convention collective applicable) ne doit en aucun cas être dépassé sous peine de sanctions civiles et pénales (amendes et/ou emprisonnement). Il est donc fortement déconseillé de modifier le contrat ultérieurement pour prévoir un nombre d'heures supplémentaires supérieur au maximum prévu dans le questionnaire.

[Précédent](#)[Continuer >](#)

Rémunération du salarié

Quelle est la rémunération annuelle brute du salarié?

La rémunération "brute" correspond au montant du salaire avant déduction des charges sociales salariales et patronales. Elle doit impérativement être au moins égale au salaire minimum (SMIC).

Rémunération mensuelle brute en chiffres (en euros)

Exemple : 2000

Rémunération mensuelle brute en lettres (en euros)

Exemple : deux mille

Le salarié recevra-t-il un 13ème mois?

Peu fréquent en pratique, un versement sur 13 mois peut fournir à l'employeur une certaine flexibilité en termes de trésorerie (utile notamment en cas d'activité saisonnière).

☐ Oui
☒ Non

Le salarié recevra-t-il une prime ou un bonus?

☐ Oui
☒ Non

Le salarié bénéficiera-t-il d'une mutuelle?

☐ Oui
☒ Non

[Précédent](#)[Valider](#)

Exemple de concurrent direct : LegalStart (3/3)

Options additionnelles

Vous pouvez sélectionner plusieurs options

Populaire



Gestion de la paie (2 salariés)
Gérez simplement la paie de vos salariés en respectant vos obligations juridiques via notre plateforme Comptastart.
[+ Voir le détail](#)

59,90€ HT /mois
[+ Ajouter](#)

◀ Page précédente

Page suivante

Récapitulatif

CDI Non Cadre - Document	19€
Options	0€
Vous pouvez sélectionner plusieurs options. Vous recevrez les indications pour chaque option après le paiement.	
Total HT - frais administratifs	19€

Exemple de concurrent indirect : Zervant

zervant

Cénérateur de facture gratuit offert par Zervant

Accédez à plus de fonctionnalités en créant un compte gratuit ici

Aperçu

Télécharger PDF

Cliant

Expéditeur

Ajouter les coordonnées du client

Ajouter les coordonnées de l'expéditeur

FACTURE

Numéro de facture

1

Date de facturation

21/12/2020

Conditions de paiement

30 jours

Échéance

20/01/2021

Message (0/3000)

Description	Qté	Prix	TVA	Montant
	1,00	0,00 €	20 %	0,00 €
Total HT				0,00 €
TVA totale				0,00 €
Total dû				0,00 €

Ajouter une ligne

Note de bas de page (0/250)

Moyens de paiement

IBAN

Code SWIFT/BIC

Banque

Nous utilisons des cookies pour améliorer votre expérience. En utilisant le générateur de factures vous acceptez notre [politique de confidentialité](#)

OK

Comment utiliser le générateur de facture en 3 étapes simples :

Oubliez les modèles de factures gratuits ou les factures basiques créées sous Word ou Excel. À Zervant, nous avons fait notre mission d'améliorer votre expérience en matière de facturation en vous permettant de créer des factures professionnelles avec ce générateur de facture en ligne, de la même manière que vous le feriez en utilisant notre logiciel. Suivez ces étapes simples pour créer et envoyer de belles factures professionnelles sans effort, sans avoir besoin de connaissances techniques, et en un temps record !



Remplissez les champs

Assurez-vous que les coordonnées de votre client, la description des produits et services, ainsi que vos propres coordonnées sont toutes saisies correctement.

Ajoutez vos informations de paiement ainsi que toute autre information importante pour votre client. Vous pouvez par exemple préciser la méthode de paiement à privilégier.



Aperçu

Cliquez sur "Aperçu" afin de voir à quoi ressemble votre facture avant de l'envoyer ; nous sommes certains que vous allez l'aimer.

Nous avons passé des années à développer et à améliorer le design de nos modèles de factures de manière à ce qu'ils soient intuitifs, pratiques à utiliser, mais surtout professionnels.



Téléchargez votre PDF

Une fois satisfait(e) de l'aperçu de votre facture, c'est le moment de la télécharger au format PDF. Vous n'avez plus ensuite qu'à l'envoyer à votre client !

Avec la version gratuite de Zervant, vous pouvez envoyer et suivre vos factures directement en vous connectant sur votre compte. Si vous souhaitez envoyer des e-factures, alors essayez l'une de nos [solutions de facturation Premium](#).