

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.



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 concernent 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

- <u>Avant le déploiement de l'offre</u> : essayer de comprendre le problème de l'utilisateur, ce qui ne fonctionne pas dans l'offre actuelle de CDD, les frustrations principales
- <u>Pendant le déploiement de l'offre</u> : 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 : <u>taux de conversion</u> (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)

- Formulaires 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

<u>Prototype après définition du problème et discussions avec le Lead Dev et le Product Designer</u>

- 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

<u>Itérations après tests du MVP auprès d'utilisateurs</u>

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

Roadmap H1 2021

Février Avril Mai **Ianvier** Mars luin User interviews: Définition de solutions Prototype ou MVP à <u>Développement</u> du produit, en fonction des Communication interne définition des avec input du Product créer puis tester priorités définies à l'étape précédente, par sprints sur la disponibilité de problèmes de l'offre auprès des utilisateurs Designer et de l'expert d'1 ou 2 semaines l'offre auprès des actuelle légal équipes sales et customer success Itération des solutions Beta tests auprès des clients prioritaires Discussion avec le lead grâce aux retours Analyse de données : dev sur les coûts compréhension de ce utilisateurs, puis <u>Go-to-market</u> et Roll-out par étape et itérations si nécessaire techniques des qui ne fonctionne pas communication sur nouveaux tests aujourd'hui dans nos solutions choisies l'offre en externe, pour offres l'acquisition et la Priorisation du rétention d'utilisateurs **Priorisation** des développement de Priorisation des solutions à mettre en features problèmes à résoudre place, en fonction du coût et de l'impact

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

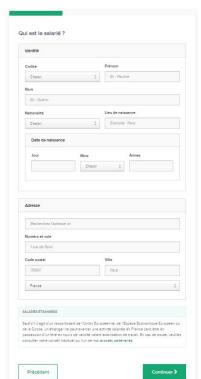
- Installation de trackers sur les pages des flux et sur le panier final, pour analyser étape par étape si l'utilisateur sort du flux et ce qu'il finit par acheter

ANNEXES

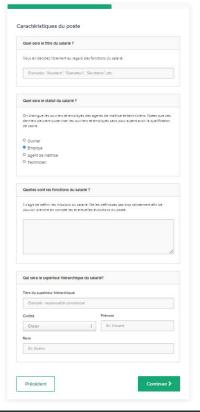
Benchmark de la concurrence

Exemple de concurrent direct : LegalStart (1/3)

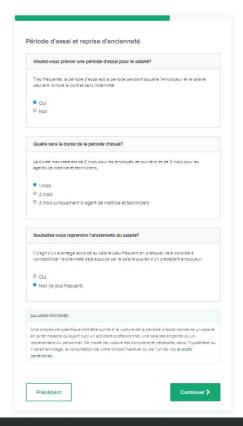


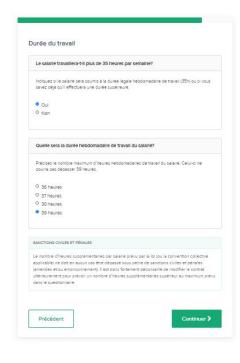


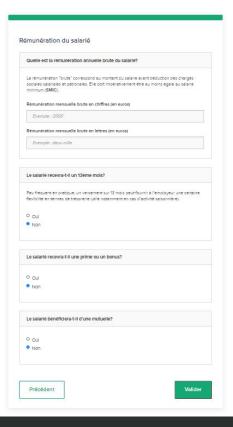




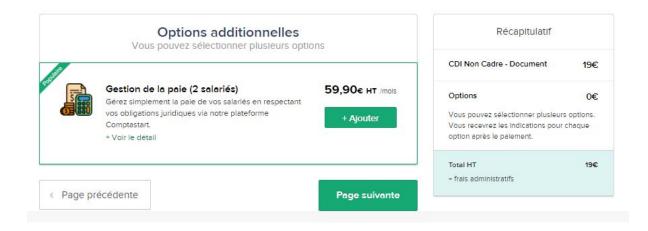
Exemple de concurrent direct : LegalStart (2/3)



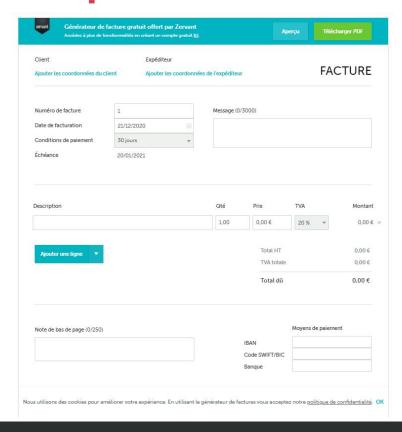




Exemple de concurrent direct : LegalStart (3/3)



Exemple de concurrent indirect : Zervant



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 essavez l'une de nos solutions de facturation Premium.