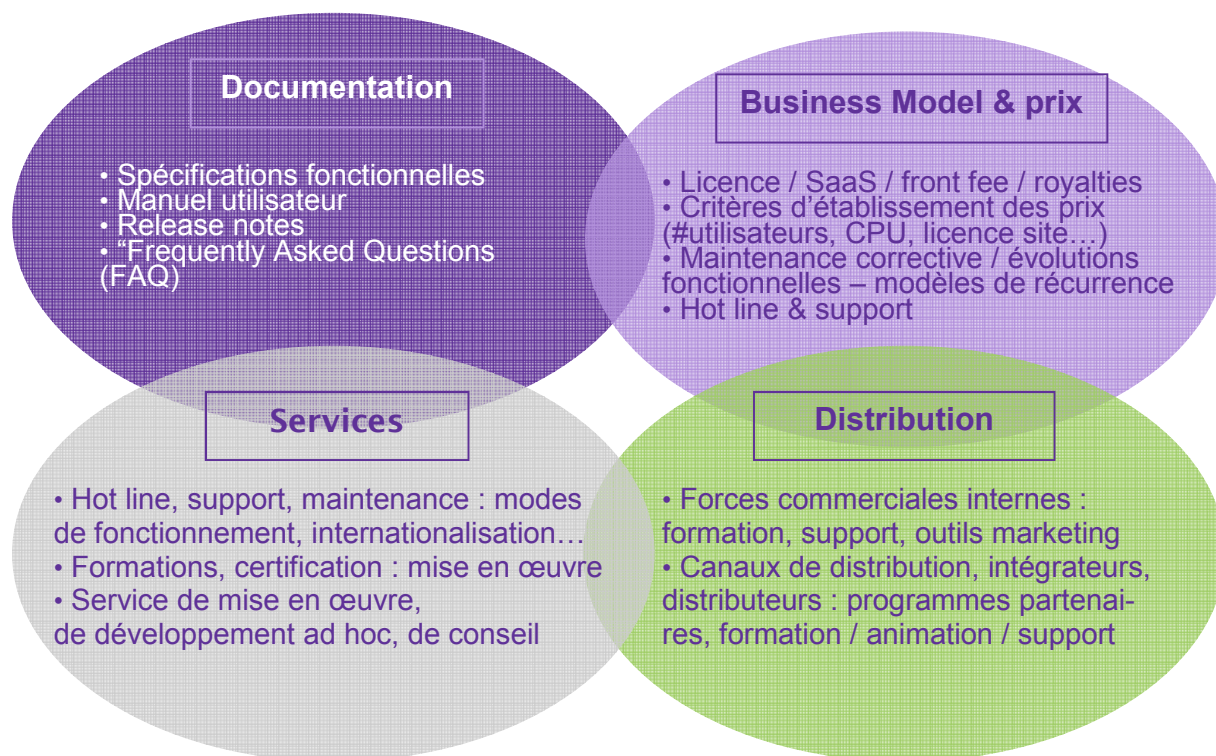


## Construire une offre produit

**Objectif : packager l'offre produit pour un « ramp up » réussi**

La méthodologie en 4 points :



### Documenter l'offre améliore la qualité

- Les spécifications fonctionnelles, tenues à jour, sont la base de la connaissance de l'offre pour toute l'entreprise
- Les autres documents concernent les clients: manuel utilisateur et FAQ pour les utilisateurs + releases notes pour les départements techniques

### Etablir un business model efficace pour optimiser le chiffre d'affaires

- Etablir un modèle adapté au marché : ce que le client est prêt à payer / ce que la concurrence propose
- Amener de la récurrence et faire la part entre maintenance corrective et évolutions fonctionnelles - Identifier les impacts sur le produit
- Evaluer les efforts de support et hot line, en fonction de la couverture géographique et des canaux de distribution (distributeurs, intégrateurs, vente directe)

### Se servir au mieux des canaux de distribution

- Etablir le support des forces commerciales internes : outils marketing (voir fiche n°1 « lancement commerciale d'une offre produit »), formation
- Construire un programme partenaires solide : aspects contractuels, formation/certification, support, accompagnement à tous les stades de l'acte de vente

### Organiser les services pour assurer la satisfaction client, et la fidélisation

- Comment assurer un support de bonne qualité à un coût raisonnable ?
- Quels programmes de formation ?
- Les développement ad hoc comme source de revenus, en minimisant les risques sur la maintenance du produit