



**ET SI VOS CLIENTS CRÉAIENT
L'OFFRE À VOTRE PLACE ?**



neia.fr







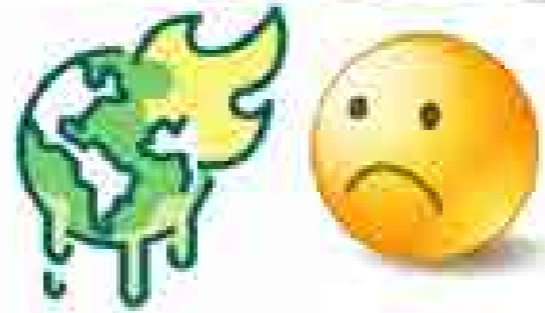
VUCA

V.U.C.A.
2015



V.U.C.A.

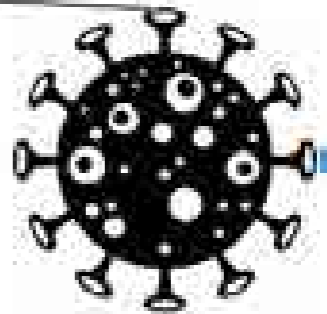
2017



V.U.C.A.

Volatility, uncertainty,
complexity and ambiguity

2020



Impacts

Crise
majeure



NOUS ?

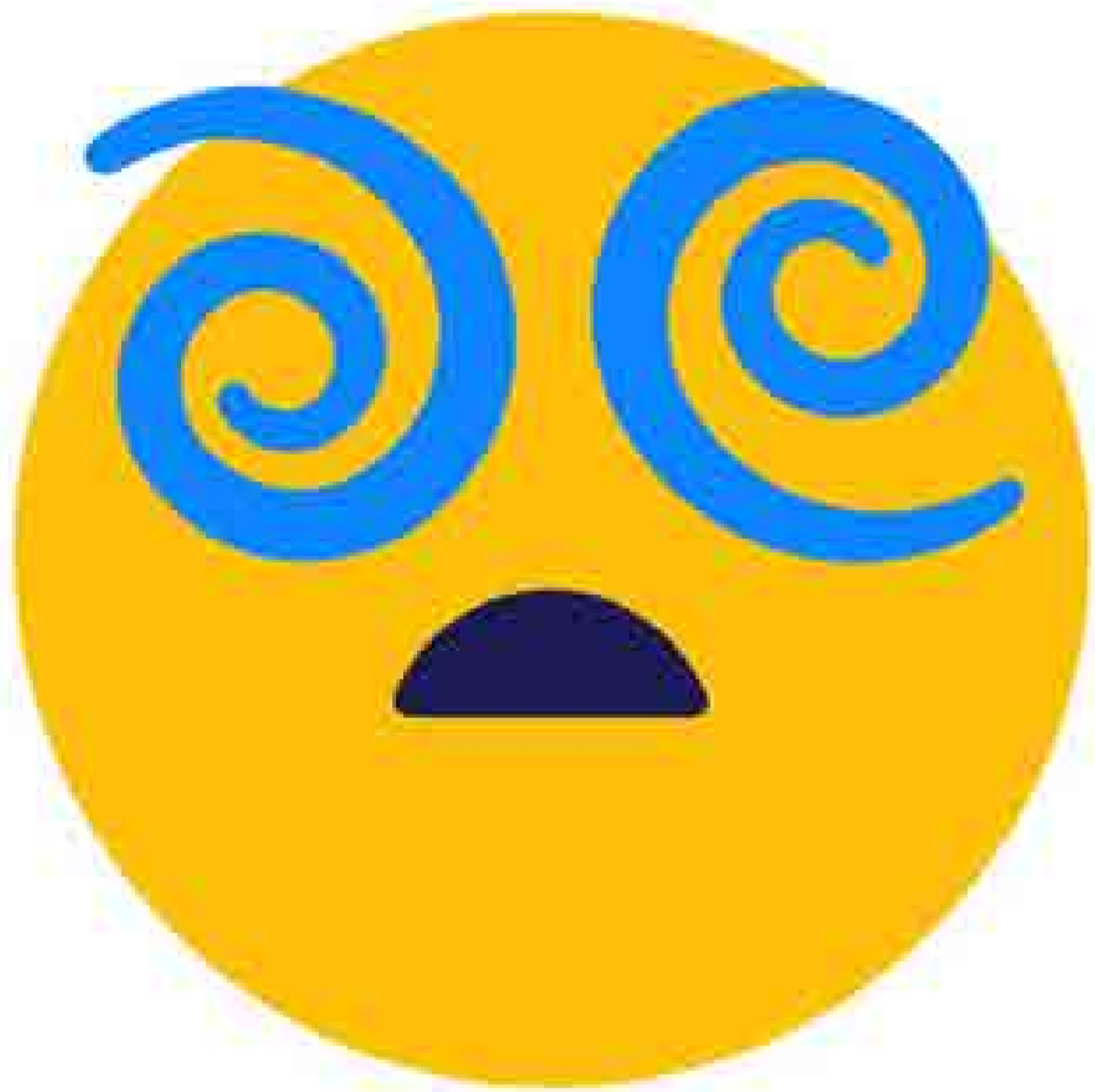


Vous, moi
partenaires,
salariés...

NOUS CHANGEONS !

≠

Besoins
essentiels /
superficiels



CLIENT



Ses besoins
évoluent,
changent

Que cherche
t-il à faire
maintenant
?

Que
veut-il?

Quels sont
ses
nouveaux
besoins

A-t-il des
craintes à
utiliser mes
produits/
services?

De nouvelles
attentes sont-
elles
apparues?

Hier



1 Solution

Business focus

hier

VENTES

ÉTUDES DE

MARCHÉ



PARTS DE

MARCHÉ

RÉSULTATS

"imposer & améliorer"



GE Healthcare



Business thinking

1.

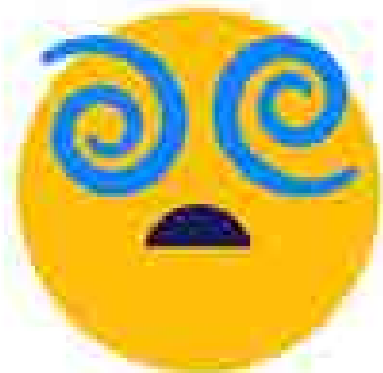


2.



3.





CLIENT



Ses besoins
évoluent,
changent

Que cherche
t-il à faire
maintenant
?

Que
veut-il?

Quels sont
ses
nouveaux
besoins

A- t-il des
craintes à
utiliser mes
produits/
services?

De nouvelles
attentes sont-
elles
apparues?

Aujourd'hui



Des Solutions

Business focus aujourd'hui



"Comprendre"



BUSINESS DESIGN



NOUVEAUX LEVIERS DE CROISSANCE



VRAIE DIFFÉRENCE



PRODUITS ET SERVICES IMPACTANTS



À VOUS DE JOUER !

- Concrètement comment ça pourrait se passer pour vous ?
- Comment pourriez-vous vous y prendre ?
- Par quoi commencer ?

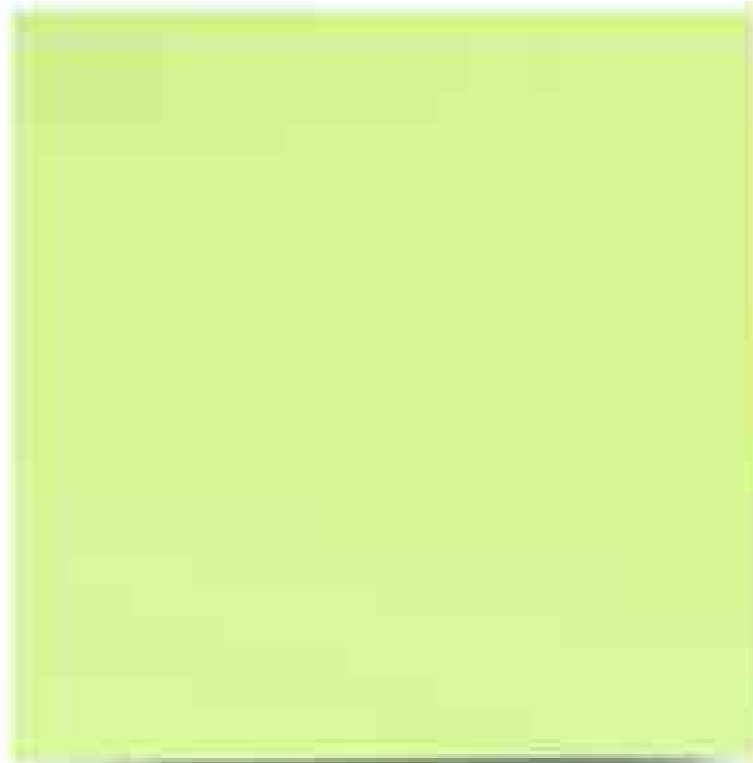
- Concrètement comment ça pourrait se passer pour vous ?
- Comment pourriez-vous vous y prendre ?
- Par quoi commencer ?



Aller
terrain
"tête"

écouter dans
l'interview
sans de
solution toute
faite

partager mon
domaine
d'expertise +
sa
problématique






GE Healthcare


Doug Dietz
Designer
GE Healthcare

Prévenir, détecter les problèmes de santé avec un IRM ultra performant, adapté aux usages des manipulateurs et beau !





80% des enfants sont tellement effrayés (et agités) qu'ils doivent être anesthésiés pour passer une IRM



LA MISSION
Comment utiliser l'imagination des enfants
pour leur redonner le contrôle de la
situation ?



LA SOLUTION

Faire de l'examen une aventure
familiale dont l'enfant est le héros

Avant l'examen



Un guide ludique à lire en famille pour préparer l'enfant et ses parents

Pendant l'examen



De l'accueil à l'examen lui-même : une aventure dont l'enfant est le héros, dans un décor gai et évocateur

Après l'examen



cinémas
du sud
& tilt





Comment pouvons-nous aider un jeune spectateur à aller à la rencontre d'un cinéma qui lui semble étranger ?

Comment pouvons-nous faciliter le dialogue entre exploitants et spectateurs ainsi qu'entre spectateurs pour développer des communautés cinéphiles autour des salles ?

Comment pouvons-nous mieux insérer le cinéma au sein d'une constellation d'intérêts et de pratiques ?

Adopte un cinéma

une campagne de communication et un service mobile pour faciliter la rencontre entre jeunes spectateurs et salles A&E

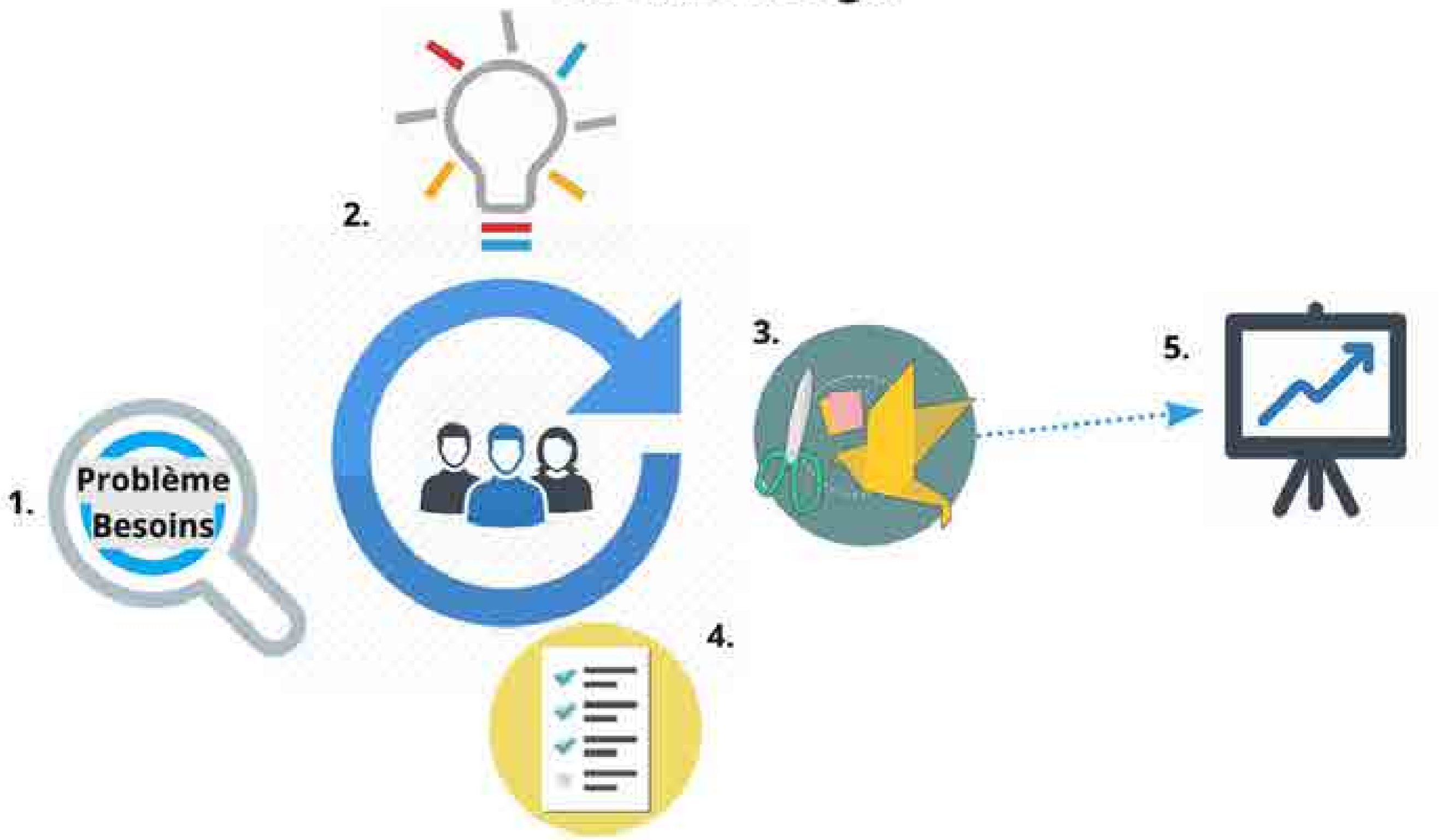
Ciné meetick

le Tinder du cinéma, un service mobile pour
provoquer des rencontres cinéphiles autour des
lieux de diffusion

L'Almanach

Un service web et mobile pour informer sur l'actualité événementielle des salles et nourrir la curiosité du spectateur. Un push d'évènements à vivre, des films à voir, des univers cinématographiques à découvrir...

Business design



Aller
terrain
"tête"

écouter dans
l'interview
sans de
solution toute
faite

partager mon
domaine
d'expertise +
sa
problématique





Prochain atelier

"ALLER À LA RENCONTRE DE SES CLIENTS"

Vendredi 5 février
De 9h à 12h
À Cannes (3 places)
et à distance (3 places)
77€ HT / pers
(110€ HT)



Challenger
son offre

Être prêt à
rencontrer
ses clients

Pour monter
une offre
adaptée &
impactante



Comment aller
à la rencontre
de ses
clients

Comment
exploiter la
donnée
terrain

Comment
traduire la
donnée en
offre



Découvrir
une
approche
dédiée

Découvrir
des outils
digitaux &
canvas

Vous
faites
3 heures

Design
Thinking

Cadre
hyper
agréable

Prix
spécial
UPE 06



v.salone@neia.fr
06 63 12 28 29