

C1 Executive summary

Le projet KOLOKA consiste en une plateforme pour colocations et colocataires, facilitant la mise en relation entre les deux parties. Une évolution notable a été l'abandon de la colocation intergénérationnelle, à la suite de défis dans l'obtention de soutien institutionnel.

La collaboration avec un groupe d'étudiants de la Digital Team Academy a apporté une expertise technique significative pour le développement du site, incluant un système de matching. Le repositionnement du projet en tant que marketplace a permis de simplifier la recherche de colocation en se basant sur les préférences des utilisateurs.

En termes de gestion de projet, l'équipe a travaillé avec agilité et indépendance, en se focalisant sur des objectifs personnels en lien avec les objectifs du projet. La vision du projet est de devenir la plateforme de référence pour la colocation en Suisse, en surmontant des défis tels que la gestion de projet inter-équipes, le développement d'une communauté active, et la création d'une plateforme stable et sécurisée.

Nous avons pu atteindre les objectifs fixés : Effectuer une analyse de notre environnement, effectuer un pivot, repenser notre communication, développer l'apprentissage au sein de l'équipe, développer une communauté, acquérir des leads, mener des campagnes de communication, mener des entretiens qualitatifs avec nos lead et finalement continuer à développer la plateforme avant un lancement en début d'année prochaine.

Historique

Ce projet a été initié à l'été 2022, lorsque Maxime a réfléchi à des moyens de simplifier la recherche de colocation. Parti du constat qu'il n'y avait pas de site sûr et spécialement construit pour la recherche de logement dédié à ce type d'habitat. Pendant l'été, il a créé une page Instagram qui regroupait les annonces de colocation pour Sion et Sierre afin de tester les premières hypothèses. A la rentrée 2022, le projet s'agrandit de deux nouveaux membres, Mathias Esseiva et Léo Walter. Une série d'action pour analyser l'environnement et déterminer le positionnement initial du projet. Après avoir défini deux business model différent (gestion immobilière et colocation intergénérationnelle) nous sommes allés les tester sur le terrain. À la suite des retours, nous avons décidé d'orienter le projet sur la création d'une plateforme en ligne qui regroupe des annonces immobilières « classique » avec la création d'un profil personnalisé sur les préférences en termes de « lifestyle » des utilisateurs. Cela permet de voir en plus des information sur la colocation (localisation, nombre de pièce, équipement) avoir des informations sur les personnes qui l'habite et leurs préférences. Cela permet d'optimiser le temps de recherches, de visite et de sélection.

C2 Description du projet

Le projet KOLOKA a pour but de démocratiser la colocation en Suisse romande. Pour cela, nous planifions une plateforme uniquement pour les colocations et colocataires. Les intéressés pourront autant bien y trouver des chambres que des profils de colocataires avec qui ils ont une compatibilité. Les utilisateurs pourront créer leur compte et contacter directement les autres utilisateurs sur la plateforme.

Les propriétaires de biens pourront également nous mandater pour qu'on leur trouve des colocataires et qu'on gère leur appartement.

Evolution versus le S4

Ce semestre, nous avons laissé de côté le principe de la colocation intergénérationnelle que nous avons exploré le semestre dernier. Ceci est dû à la difficulté à laquelle nous avons fait face de trouver du soutien auprès des institutions publiques, malgré de nombreux échanges au niveau communal et cantonal. Certains souhaitent uniquement collaborer avec une autre entité créée il y a quelques années à Lausanne et qui dispose d'un bon soutien politique et public.

Nous avons donc poursuivi notre collaboration avec un groupe d'étudiants de la seconde année de la Digital Team Academy. Ces derniers apportent leur expertise dans la création du site (base de données, backend, frontend, UX) et ils ont également développé un système de matching. Une séance hebdomadaire de gestion de projet, d'échange et de partage des états d'avancement a lieu depuis le début du semestre.

Suite à l'utilisation de notre veille pour nous repositionner, nous souhaitons nous développer en tant que marketplace, qui héberge une transaction entre deux parties prenantes. Nous mettons en contact ces deux parties prenantes en hébergeant des données relatives à leur bien immobilier (les colocations) et les profils des utilisateurs (les colocataires). Basé sur leur préférence d'activités, de lien social, de hobby et de centre d'intérêt, nous proposons un indicateur de point commun qui vient en complément des préférences classiques pour un logement (localisation, équipements, prix, etc). De cette manière, les utilisateurs peuvent postuler aux colocations qui leur plaisent sur notre plateforme, ce qui permet de simplifier la recherche, réduire le temps à investir et à terme de simplifier le travail administratif.

BMC pour la plateforme

The Business Model Canvas PLATEFORME



Pré Motorola

Les objectifs du projet	Ce que je veux apprendre
<ul style="list-style-type: none"> Développer une plateforme pour faciliter la recherche de colocataire Créer une communauté sur les réseaux sociaux Créer une nouvelle identité graphique Créer une campagne marketing online Créer du contenu pour les réseaux sociaux Définir un funnel de vente 	<ul style="list-style-type: none"> Le fonctionnement d'une marketplace Le rôle de Product Owner Le rôle de Scrum master Gérer une équipe interteam et interfilière
Les attentes du client et de l'équipe	Ce que je veux mettre en action
<ul style="list-style-type: none"> Mettre un environnement de travail performant Parvenir au bout du développement de la marketplace 	<ul style="list-style-type: none"> Gérer une équipe interteam et interfilière Développer un système de valorisation de l'apprentissage en équipe.

Equipe

- Maxime Lievens : Chef du projet (IN&CO)
- Léo Walter : SCRUM Master et parcours client (Novio)
- Antoine Pittet : Marketing et communication (SeitsmäS)

- Joakim Dasek : Développeur (DTA)
- Zotrim Uka : Développeur (DTA)
- Térence Laurent : Développeur (DTA)

Vision

Contribuer à la démocratisation de la colocation en Suisse en étant la plateforme de référence dans le domaine

Enjeux

Pour atteindre cette vision, nous devons faire face aux principaux enjeux suivants :

- Réussir à gérer un projet interteam et interfillière
- Réussir à créer une communauté suffisamment grande et interactive
- Réussir à développer une plateforme stable
- Sourcer suffisamment d'appartements en colocation par région
- Veiller à avoir une bonne communication et une présence régulière sur les réseaux sociaux
- Respecter la loi en termes de confidentialité des données

Objectifs

Voici les objectifs du projet :

- Développer une première version du site d'ici le 31.12.23
- Mettre en ligne la première version du site au Q1 2024
- Agrandir la communauté sur les réseaux sociaux
- Conduire des entretiens clients
- Créer du contenu
- Créer des Business Process Réalistes
- Créer un funnel de vente pour convertir les leads
- S'assurer que les données des utilisateurs soient conservées conformément à la loi

C3 Workpackage

Gestion des workpackages

Au début du semestre, nous avons définis un axe de compétence pour chacun d'entre nous avec des objectifs qui découlaient des enjeux identifiés. Ensuite, nous nous voyons chaque semaine pour partager nos avancées et fixer les prochaines tâches à atteindre en fonction des objectifs fixés. Cela nous a permis d'évoluer avec plus d'agilité et d'indépendance dans nos tâches spécifiques.

Workpackage Max

Estimation : 100h de projet // **Heures effectives** : 127,5 ([LIEN](#))

- **Gestion de projet** : planification, organisation et coordination du projet. Cela comprend la définition des objectifs, l'allocation des ressources, la gestion des délais et la supervision des activités
- **Veille concurrentielle et stratégique** : Continuer à utiliser l'outil mis en place il y a deux semestres pour être au fait des développements dans les thématiques qui nous intéressent.
- **Clients** : Gestion, prospection et communication. Gestion de la communication avec nos leads acquis via les différents canaux que nous avons construits.
- **Recherche de partenariats** : Discussions et rencontre avec des créateurs de services similaires et des professionnels de l'immobilier.
- **Planification stratégique** : En m'appuyant sur la veille et notre environnement, développement du positionnement du projet et définitions des nouveaux objectifs
- **Idéation plateforme** : Participer au développement de nouvelles fonctionnalités et à leurs implémentations
- **Finances** : Planification financière, création de budgets et estimations des besoins et coûts futurs.

Workpackage Léo

Estimation : 110h de projet // **Heures effectives** : 131,5 ([LIEN](#))

- **Gestion de la collaboration avec l'équipe de la DTA** : Planification des séances, suivi des sprints sur Jira.
- **Suivi du projet** : Mise en place et gestion de la plateforme [Jira](#)
- **Identité de marque** : création du visuel de la plateforme, design UI + UX (User Interface + User Experience)
- **Stratégie de croissance** : Idéation et création de postes pour les réseaux sociaux

Workpackage Antoine

Estimation : 20h de projet // **Heures effectives** : 5 (lien)

- **Réseaux sociaux** : Gestion du compte Instagram + prospection avec d'autres pages de la région + séances

Milestones

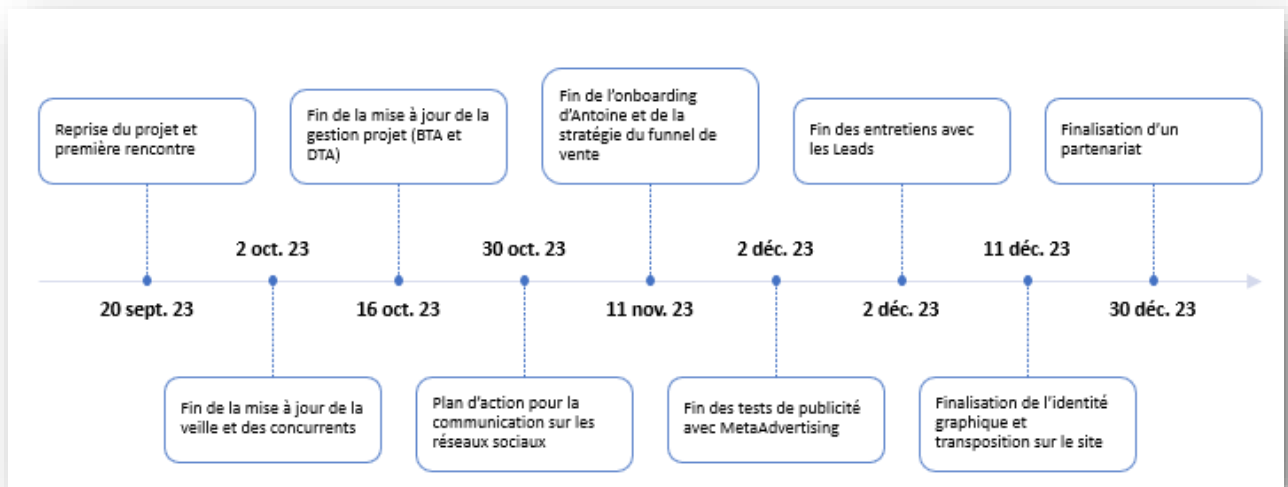


Figure 1 : Axe temporel des milestones

Milestones et livrables

Date	Milestones	Délivrables
20.09.23	Reprise du projet et première rencontre	<ul style="list-style-type: none"> Création d'une roadmap du semestre
02.10.23	Fin de la mise à jour de la veille et des concurrents	<ul style="list-style-type: none"> Mise à jour de l'Analyse de notre environnement
16.10.23	Fin de la mise à jour de la gestion projet (BTA et DTA)	<ul style="list-style-type: none"> Mise à jour de la gestion de projet sur JIRA Création des objectifs du semestre
30.10.23	Plan d'action pour la communication sur les réseaux sociaux	<ul style="list-style-type: none"> Mentoring d'Antoine Réalisation d'un AR sur les implications de la RGPD
11.11.23	Fin de l'onboarding d'Antoine et de la stratégie du funnel de vente	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'un AR sur le funnel de vente
02.12.23	Fin des tests de publicité avec MetaAdvertising	<ul style="list-style-type: none"> Création de posts pour les réseaux sociaux
02.12.23	Fin des entretiens avec les Leads	<ul style="list-style-type: none"> Ajustement dans le Value Proposition
11.12.23	Finalisation de l'identité graphique et transposition sur le site	<ul style="list-style-type: none"> Nouvelle identité graphique Création de posts pour les réseaux sociaux
30.12.23	Finalisation d'un partenariat	<ul style="list-style-type: none"> Mise à jour du PitchDeck Mise à jour du CRM

C4 Rapport financier

Budget prévisionnel du semestre

Budget Salaires			
Description	Heures planifiées	Taux horaire CHF	TOTAL CHF
Maxime	100	25,00 CHF	2 500,00 CHF
Léo	120	25,00 CHF	3 000,00 CHF
Antoine	20	25,00 CHF	500,00 CHF
TOTAL	210		6 000,00 CHF

Budget logistique			
WP	Quantité	Montant	Total
Table	1	CHF 100.00	CHF 100.00
Chaises	3	CHF 25.00	CHF 75.00
Tableau blanc	1	CHF 80.00	CHF 80.00
Electricité	4 (mois)	CHF 10.00	CHF 40.00
Internet	4 (mois)	CHF 30.00	CHF 120.00
Ordinateurs	3	CHF 400.00	CHF 1,200.00
Déplacements	50	CHF 0.70	CHF 35.00
Local	4 (mois)	CHF 1,000.00	CHF 4,000.00
Logiciel et Marketing	1	CHF 100.00	CHF 100.00
TOTAL			CHF 5,750.00

Financement	
Recettes	Montant
Versement personel Maxime	CHF 100.00
Autres	CHF 50.00
TOTAL	CHF 150.00

Rapport financier

Salaires (septembre 2023 à janvier 2024)				Produit d'exploitation	
Collaborateurs	Taux horaire CHF	Heures	Total CHF	Produits	Total CHF
Maxime	25,00 CHF	127,5	3 187,50 CHF	Apport personnel Maxime	100,00 CHF
Léo	25,00 CHF	131,5	3 287,50 CHF	Autres	50,00 CHF
Antoine	25,00 CHF	5	125,00 CHF		
SOUS TOTAL			6 600,00 CHF		
Frais					
Quoi	Montant CHF	Quantité	Total CHF		
Table	100,00 CHF	1	100,00 CHF		
Chaises	25,00 CHF	3	75,00 CHF		
Tableau blanc	80,00 CHF	1	80,00 CHF		
Electricité	10,00 CHF	4	40,00 CHF		
Internet	30,00 CHF	4	120,00 CHF		
Ordinateurs	400,00 CHF	3	1 200,00 CHF		
Déplacements	0,70 CHF	50	35,00 CHF		
Local	1 000,00 CHF	4	4 000,00 CHF		
Logiciel et Marketing	50,00 CHF	1	50,00 CHF		
SOUS TOTAL			5 700,00 CHF	Perte	12 200,00 CHF
TOTAL			12 300,00 CHF		12 350,00 CHF

Les charges mentionnées sous salaires sont indicatives et ne représente en aucun cas des vrais charges salariales. Elles permettent de donner une indication du coût de notre travail si celui-ci était rémunéré via des mandats versé au TeamCompanies dont sont issus les membres du projet ou pour justifier le nombre d'heure de travail dans le cadre d'un appel à projet (financement).

Les produits apportés Maxime (100 CHF) et Autre (50 CHF) ont été provisionné comme cela :

- 100 CHF sous la comptabilité d'IN&CO SCOOP car c'est la société qui héberge le projet
- 50 CHF sur un compte Revolut qui permet de payer les première dépenses liées du site internet

Aucune de ces montant ont été utilisés ce semestre. Tous les coûts liés à l'utilisation de logiciel tier ont été offert par les plateformes grâce au programmes étudiants que ceux-ci proposent, ou des logiciels gratuits ont été utilisés.

Avis critique

A l'heure du bilan, il apparaît que pour deux teampreneurs le budget des heures aie été dépassé et pour un autre il n'a pas été atteint. Pour les deux premiers, cela s'explique pour la transmission de théorie à la Digital Team Academy et à l'apport plus conséquent que prévu dans le suivi de la gestion de projet SCRUM, avec la mise en place de nouveaux outils comme Jira. Concernant Antoine, il a effectué une partie de ces tâches dans le cadre privé et n'a pas souhaité en faire compter davantage dans ce projet.

C5 Matrice des risques

Analyse des risques (tableau)

Pour cette analyse de risque de KOLOKA, nous avons identifié 4 familles de risques principaux (Opérationnel, Financier, Technologique et juridique). Pour chacune d'entre elles, nous avons ajouté les risques principaux à ce stade de développement du projet.

Pour chacun d'entre eux, nous avons établi des mesures qui pourraient être mises en place pour supprimer ou atténuer les conséquences de la réalisation d'un risque.

MATRICE DES RISQUES

		Risque initial						Risque		
Famille de risque	No.	Risque	Responsable	Probabilité	Impact	Risque initial	No.	Mesures	No.	Probabilité
Opérationnel	R1	Diffusion de fausses informations	Maxime	peu probable	insignifiant	✔	m1	Citer les sources	r1	peu probable
	R2	Diffusion de contenu offensant une partie de la communauté	Maxime	probable	modéré	⚠	m2	Faire revoir avant publication les posts.	r2	probable
	R3	Avoir un mauvais service client	Maxime	peu probable	insignifiant	✔	m3	Définir une charte de réponse/traitement client	r3	peu probable
	R4	Manque de visibilité	Léo	probable	significatif	⚠	m4	Créer une stratégie de communication et un funnel de vente pertinent	r4	probable
	R5	Perte de compétence au sein du projet	Maxime	probable	modéré	⚠	m5	Recrutement externe, contrat de confiance à l'interne, plan de développement d'apprentissage en équipe	r5	probable
	R6	Manque de ressources	Maxime	certain	modéré	✘	m6	S'adapter, pivoter, innover	r6	certain
	R7						m7		r7	
	R8						m8		r8	
Financier	R9	Augmentation des coûts	Maxime	peu probable	insignifiant	✔	m9	Changement d'hébergeur	r9	peu probable
	R10	Coûts de développement trop	Maxime	probable	significatif	⚠	m10	Externaliser le développement	r10	probable
	R11	Pas de modèle de financement	Maxime	probable	critique	✘	m11	Pivoter le projet et/ou s'axer sur la communauté	r11	probable
	R12						m12		r12	
	R13						m13		r13	
	R14						m14		r14	
	R15						m15		r15	
	R16						m16		r16	
Technologique	R17	Piratage des comptes sur les	Léo	probable	significatif	⚠	m17	Changer tous les 6 mois de mots de passe et	r17	probable
	R18	Problème avec un logiciel de	Maxime	peu probable	modéré	✔	m18	Suivre le développement de nos fournisseurs	r18	peu probable
	R19						m19		r19	
	R20						m20		r20	
	R21						m21		r21	
	R22						m22		r22	
	R23						m23		r23	
	R24						m24		r24	
Juridique	R25	Conditions générales pas assez	Maxime	peu probable	modéré	✔	m25	Les faire valider par un spécialiste	r25	peu probable
	R26	infraction à la RGPD	Maxime	peu probable	modéré	✔	m26	Intégrer ce domaine à la veille	r26	peu probable

Auto-critique

Dans cette analyse de risques deux d'entre eux sautes aux yeux. Le manque de ressources opérationnelle est classifié comme certain car il fait partie du cœur du développement d'un projet. C'est cela qui nous a permis d'explorer et de pivoter plusieurs fois depuis le début du projet. Pour y remédier, 2 à 3 autres développeurs doivent venir renforcer l'équipe le semestre prochain pour assurer plus de rapidité dans le développement de l'interface et celui de nouvelles fonctionnalités. Il est également envisagé de participer à des appels à projets pour pouvoir dégager des moyens qui nous permettent d'augmenter les ressources à notre disposition.

Le second risque critique est le fait de trouver un modèle de financement qui permettent de financer le projet à long terme. Pour ce faire, il a fallu faire le discernement entre une marketplace et une plateforme au cours de la création du projet. Via nos recherches et nos rencontres, nous nous sommes aperçus que pour une plateforme, ce qui la rend monétisable est sa communauté. Nous souhaitons donc développer celle-ci pour ensuite choisir entre les formes de monétisation les plus adaptées.

C6 : Les apprentissages

Les apprentissages collectifs et individuels pour chaque membre de l'équipe (motorola) sont clairement identifiés, présentés et développés.

Apprentissage collectif

Ce que nous avons réussi	Ce qui pourrait être amélioré et les manques identifiés
<ul style="list-style-type: none"> - Développer une bêta de la plateforme - Collaborer avec succès avec la DTA - Designer la plateforme - Créer une dynamique de travail et d'apprentissage en équipe - Effectuer un pivot - Analyser notre environnement - Créer un pitch deck convainquant 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre à disposition le Dashboard - Structurer les retours clients - Automatiser les réponses aux mails et sur les réseaux sociaux. - Créer un calendrier de publication sur les réseaux sociaux - Optimiser les ads
Ce que nous avons appris	Ce que nous allons mettre en action la prochaine fois
<ul style="list-style-type: none"> - Rapidité dans le travail. Nous avons beaucoup eu à apprendre durant ce semestre, autant en termes de gestion de projet et de tâches qu'en hard skills. Apprendre à designer la plateforme et les développeurs ont eu également de nombreuses choses techniques à apprendre pour avoir les connaissances nécessaires pour coder la plateforme. - L'importance de la communication dans une équipe diversifiée - La gestion d'un projet à distance - L'importance de créer des partenariats 	<ul style="list-style-type: none"> - Augmenter le nombre d'heures par semaine consacrée à ce projet. - Finir et lancer la plateforme - Antoine sera beaucoup plus encadré et nous l'incluons beaucoup plus dans le travail d'équipe - Mettre en place des objectifs hebdomadaires par personnes - Mettre à disposition le Dashboard - Structurer les retours clients

Apprentissages personnels

Maxime

Ce que nous avons réussi	Ce que nous avons appris
<ul style="list-style-type: none"> - Remobiliser l'équipe de projet - Guider l'équipe tout au long du semestre - Avoir des entretiens avec des leads qualifiés - Intégrer un nouveau membre dans l'équipe - Pivoter le projet - Développer mes connaissances techniques lié au développement - Lancer une dynamique d'apprentissage en équipe plus forte 	<ul style="list-style-type: none"> - A diriger un apprentissage en équipe - Utiliser une gestion de projet agile - Construite un funnel de vente adaptée à un environnement en ligne - A effectuer des tests A/B sur les réseaux sociaux - A mettre en place une campagne de publicité sur les réseaux sociaux
Ce qui pourrait être amélioré et les manques identifiés	Ce que nous allons mettre en action la prochaine fois

<ul style="list-style-type: none"> - Le suivi de tâches lors des Weekly - La répartition des ressources - Le partage des informations sur nos avancements - Le suivi des heures de projet du projet en globalité 	<ul style="list-style-type: none"> - Des objectifs d'équipe plus ambitieux - Un meilleur suivi des tâches individuelles - D'avantage de ressources pour développer la communauté via notre présence sur les réseaux sociaux
--	--

Auto-critique :

Je suis satisfait de mes actions du semestre. J'ai pu m'appuyer sur Léo lors de mon absence pour gérer le projet et pour mettre à jour les bases au début du semestre. J'ai observé qu'au fur et à mesure que le projet grandit, il faut gérer le besoin d'indépendance de l'équipe mais également le suivi des objectifs du projet et de chacun, ce qui est en soit un défi. C'est ce que je vais m'atteler de faire le semestre prochain, en migrant la gestion de projet business sur le même écosystème que celui « Digital ». Via ce projet, j'ai également pu découvrir les nombreux défis auxquels il faut faire face lorsque on développe un site internet et les retards que cela peut engendrer. Je prendrai cela en compte dans ma planification à l'avenir.

Léo

Ce que nous avons réussi	Ce que nous avons appris
<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place une gestion de projet agile en utilisant la méthode SCRUM via le logiciel Atlassian JIRA 	<ul style="list-style-type: none"> - Comment créer une plateforme marketplace - La manière de développer ce genre de plateforme - La façons dont les développeurs travaillent et comment avoir une symbiose entre le côté technique et le côté business.
Ce qui pourrait être amélioré et les manques identifiés	Ce que nous allons mettre en action la prochaine fois
<ul style="list-style-type: none"> - La gestion de la communication avec Antoine, nous l'avons fait venir dans le projet, mais peut être au mauvais moment. Nous n'avons pas assez de temps à lui accorder pour lui préciser ses tâches et l'accompagner. 	<ul style="list-style-type: none"> - Finir et lancer la plateforme - Antoine sera beaucoup plus encadré et nous l'inclurons beaucoup plus dans le travail d'équipe

Auto-critique :

J'ai beaucoup travaillé sur ce projet durant ce semestre, il compte beaucoup pour moi et je suis sûr qu'il a énormément de potentiel. Je suis content de moi, de la charge de travail que j'ai produite et les impacts que j'ai pu avoir, sur la mise en place de la gestion de projet Scrum et aussi sur le design de la plateforme. Également le travail que j'ai fait sur la stratégie de lancement et de croissance dans un AR.

Je suis parti à l'armée durant 3 semaines au milieu du semestre. Avec le recul, cette décision était mauvaise. J'ai pris un peu de retard sur le travail académique et j'avais un peu moins de temps à consacrer à Koloka que ce que j'aurais voulu. Je suis sûr que on aurait pu avancer encore plus.

Antoine

Ce que nous avons réussi	Ce que nous avons appris
<ul style="list-style-type: none"> - Obtenir des prospects par Instagram (loueurs et chercheurs d'appartements) - Augmenter notre visibilité sur les réseaux sociaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Le fonctionnement d'une marketplace
Ce qui pourrait être amélioré et les manques identifiés	Ce que nous allons mettre en action la prochaine fois
<ul style="list-style-type: none"> - Plus de communication entre les membres 	<ul style="list-style-type: none"> - Créer des vidéos UGC pour booster notre visibilité sans avoir à payer pour des campagnes - Créer une communauté en postant régulièrement sur les réseaux

Auto-critique :

La stratégie a fonctionné mais la coordination avec Léo qui devait créer le contenu des posts n'était pas optimale, ce qui a limité notre croissance en termes d'abonnés

Résultats obtenus vis-à-vis des livrables

Délivrables	Résultats obtenus
<ul style="list-style-type: none"> • Création d'une roadmap du semestre 	<ul style="list-style-type: none"> • Définition des ressources disponibles de chaque membre du projet pour le semestre à venir
<ul style="list-style-type: none"> • Mise à jour de l'analyse de notre environnement 	<ul style="list-style-type: none"> • Découverte d'un acteur similaire en Allemagne et prise de contact avec ce dernier. • Suivi du nouveau développement d'un projet de colocation intergénérationnel en Suisse
<ul style="list-style-type: none"> • Mise à jour de la gestion de projet sur JIRA • Création des objectifs du semestre 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place et utilisation d'un nouvel outil pour suivre le développement et les tâches du projet côté BTA • Définition des objectifs et des tâches de chaque membre de l'équipe
<ul style="list-style-type: none"> • Mentoring d'Antoine • Réalisation d'un AR sur les implications de la RGPD 	<ul style="list-style-type: none"> • Onboarding d'Antoine dans le projet • Connaissance des nouvelles règles en matière de protection des données et création de la base des conditions générales du site
<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'un AR sur le funnel de vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en application du Schéma AARRR au sein du projet. A permis de faire 5 interviews de leads qualifiés
<ul style="list-style-type: none"> • Création de posts pour les réseaux sociaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle identité graphique testée • Création de pubs et tests (A+B ; Sondage) • Création d'un concours
<ul style="list-style-type: none"> • Ajustement dans le Value Proposition 	<ul style="list-style-type: none"> • Confirmation d'hypothèses quant au processus de recherches de colocation et aux « pains ». Mise à jour du VPC

<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle identité graphique • Création de posts pour les réseaux sociaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle ligne graphique et implémentation sur le site internet et l'outil de création de posts pour les réseaux sociaux • Mise en ligne de contenu pour animer et faire réagir la communauté (doublement de la communauté) • Prise de contacts et échanges avec une trentaine de personnes/pages porteur d'influence sur les réseaux sociaux
<ul style="list-style-type: none"> • Mise à jour du PitchDeck • Mise à jour du CRM 	<ul style="list-style-type: none"> • Nouveau support pour présenter le projet en ligne • Nouveaux contacts issus de notre présence en ligne (Les prospects sont venu à nous, sans que nous les démarchions activement)

Autres actions et résultats :

- Mise en place d'un système d'apprentissage en équipe pour rassembler la théorie et faire fructifier les apprentissages communs
- À la suite de la SF sur le management stratégique, travail sur la stratégie moyen terme du projet en consultation avec Serge Imboden. J'ai pu repartir avec de bonnes bases pour réussir à construire des OKRs réalistes par équipe de projets et des KPIs individuel, tout en laissant de l'autonomie aux membres du projet.
- Partage de notions théoriques et d'outils pratiques (notamment en stratégie et veille) pour diriger l'apprentissage en équipe au sein du projet et implémenter une stratégie de développement de compétences
- Découverte du principe d'abstraction pour prendre des décisions stratégiques pour le développement de la plateforme et la mise en place ou non de fonctionnalités
- Mise en place de canaux de communications interne clair et défini, qui ont permis de fluidifier les communications et de servir de base de données pour les actualité et connaissances du projet

C7 La conclusion

Ce semestre a été très challengeant dans la région des ressources pour atteindre nos objectifs. Malgré l'absence consécutive de Maxime puis de Léo, je suis satisfait de ce que nous avons accompli. Nous avons continué à piloter le développement de la marketplace tout en mettant à jour nous outils de veille, notre communication a été retravaillée grâce à la venue d'Antoine au sein du projet et de son expertise dans le domaine.

La collaboration et la gestion du projet avec la Digital Team Academy se poursuit et se renforcera le semestre prochain, avec l'arrivée de nouveau membre du côté digital. Je suis fier d'avoir pu créer cette synergie de co développement et de partage d'apprentissage entre deux filières vis-à-vis de ce projet.

Le challenge réside maintenant dans une mise en ligne rapide de notre marketplace et de l'agrandissement de la communauté pour pouvoir tester concrètement quels seront les sources de revenus du projet.