

L'un des moyens les plus rapides et les plus simples d'obtenir les commentaires de votre public cible sur une idée est de développer un simple recueil d'argumentaires comme si vous « vendiez » l'idée à votre public. Les équipes peuvent créer des présentations sur papier à l'aide de dessins simples et d'explications des caractéristiques des produits et des services sans perdre trop de temps ou d'argent à développer un prototype plus compliqué.

OBJECTIF

Un pitch d'idée simple est un moyen rapide et facile de présenter et de tester votre idée auprès de votre public cible.

CONNEXION WASH-CCH

Un recueil d'argumentaires peut aider les professionnels WASH à tester rapidement des idées auprès de leur public cible pour obtenir un retour rapide.

DUREE

90 - 120 minutes

SUPPORTS

- PAPIER OU POWERPOINT
- STYLOS OU CRAYONS
- IMPRIMANTE

ETAPES

1. **Décrivez votre argumentaire.** Utilisez le modèle de recueil d'argumentaires pour cerner les détails importants de votre idée, qu'il s'agisse d'un produit, d'un service ou d'une expérience.
 - Quelle est ton idée?
 - Pourquoi l'avez-vous conçu ?
 - A qui profite-t-il ?
 - Qu'est-ce qui le distingue des autres sur le marché ?
 - Quel appel à l'action demandez-vous à votre public ?
2. **Rédigez des points de discussion clés.** Rédigez un script clair et simple afin que le public puisse facilement suivre votre présentation. Concentrez-vous sur le partage des points de haut niveau de votre idée comme le pourquoi et le comment, plutôt que sur les détails. Rendez votre argumentaire accrocheur, excitant ou urgent pour attirer davantage l'attention et avoir un impact durable sur le public.
3. **Produire des composants visuels.** Faites des croquis rapides de chacun de vos points de discussion ou trouvez de bonnes photos qui expliquent bien vos points de discussion.
4. **Exercez-vous à présenter votre idée avant de la présenter à votre auditoire** . L'objectif est que vous présentiez votre idée en toute confiance comme si vous la vendiez, alors assurez-vous de vous entraîner !
5. **Présentez votre argumentaire.** Prévoyez du temps avec des personnes de votre public cible pour présenter votre idée. Cela peut souvent se produire en combinaison avec d'autres activités que vous avez prévues pour tester vos idées et vos prototypes





RECUEIL D'ARGUMENTAIRES - CANEVAS

Diapositive 1 : Le problème

[Énoncez le problème du point de vue de votre public cible que votre solution ou idée proposée tente de résoudre]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]



RECUEIL D'ARGUMENTAIRES- CANEVAS

Diapositive 2 : Votre solution

**[Énoncez votre solution ou votre idée
pour résoudre le problème en une
phrase]**

[Inclure une illustration, un graphique
ou une photo facultatifs]



RECUEIL D'ARGUMENTAIRES- CANEVAS

Diapositive #3 : Fonctionnalités/comment cela fonctionne

[Expliquez la fonctionnalité 1]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]

[Expliquez la fonctionnalité 2]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]

[Expliquez la fonctionnalité 3]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]

[Expliquez la fonctionnalité 4]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]



RECUEIL D'ARGUMENTAIRES- CANEVAS

Diapositive #4 : Avantages

[Avantage #1 pour votre public cible]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]

[Avantage #2 pour votre public cible]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]

[Avantage #3 pour votre public cible]

[Inclure une illustration, un graphique ou une photo facultatifs]