

## Étapes de lancement

### 1. Développement

- **Mise à jour de la landing page** (changer le nom et le logo)
- **Ajouter des fonctionnalités clés:** expérience gratuit au démarrage de l'application, mise en place de l'abonnement et du réabonnement
- **Finalisation du licensing côté admin:** plateforme pour activer des abonnements, des réabonnements, administrer les revendeurs, gérer le paiement,
- **Finalisation de la landing page:** abonnement, newsletter et rendez-vous
- **App Stores :** Déployer l'application et tout ce qui y a trait
- **Landing page:** déployer la landing page

### 2. Test et Validation

- **Validation d'une version de lancement:** test et correction des retours de Mr Ricardo
- **Beta testing :** prévoir des licences pour les testeurs et lancer une version bêta auprès d'un groupe restreint d'utilisateurs pour collecter des retours et corriger d'éventuels bugs.

**NB:** Le groupe de bêta-testeurs doit être constitué de personnes correspondant à 99,99% à notre persona buyer afin de valider, corriger ou invalider certains insights consommateurs sous-jacents à nos user stories. Il faut organiser un focus group pour affiner nos différents personas et récupérer des insights consommateurs, afin d'optimiser la communication et le marketing du produit. (Voir Papiyo)

### 3. Approvisionnement

- **Goodies:** Valider, commander et réceptionner les goodies
- **Caisse et Carnets:** Valider les échantillons, définir le stock, commander et réceptionner

### 4. Stratégie marketing

- **Nom:** le nom du produit est PERXONOMIZ.
- **Univers:** l'univers (couleurs, logo, assets, etc.) de Perxonimiz Lite sera désormais celui de PERXONOMIZ.
- **Positionnement:** le positionnement du produit Perxonimiz reste inchangé : éducation financière, contrôle des finances personnelles, planification et gestion du patrimoine financier, autonomie et liberté financière.
- **Mise à jour des formules** (fonctionnalités et prix) de Perxonimiz.
- **Mise à jour des vidéos de présentation et des supports physiques.**

- **Mise à jour du logo de perxonomiz** (utilisé celui de perxonomiz en mettant à jour les couleurs)
- **Mise à jour des différents support de communication** (changer le nom et le logo)
- **Mise à jour des goodies** (changer le nom et le logo)
- **Communication:** dévoiler l'application à la communauté perxo-finance
- **Stratégie de pré-lancement:** Élaborer la stratégie de pré-lancement (teasing, influenceurs, médias web, points de relais, publicité en ligne, etc.) à mettre en place avant le lancement. (Voir Papiyo)
- **Conformité et marque:** Vérifier la conformité aux lois du numérique et dépôt de nom pour la marque PERXONOMIZ et dérivés (Voir Papiyo)
- **Marketing digital :** création de contenu, campagnes publicitaires, événements en ligne, etc.
- **Renforcement de l'image du produit:** faire des collaborations pour renforcer l'image des produits
- **Annonce d'une nouvelle version:** communiquer sur les mise à jour et l'arrivée des nouvelles fonctionnalités (Accompagnement, Suivi, Quizz, Conseils, Gestion Patrimoine,)
- 

## 5. Stratégie commerciales

- **Paiement:** Mettre en place les différents numéros momo, compte bancaire pour les virements
- **Rendez-vous:** Prévoir la logistique pour gérer les prises de rendez-vous des revendeurs
- **Partenariats, et influenceurs :** Constituer une liste d'entreprise, de cabinet d'avocats, de banque, d'université et d'influenceurs, valider la liste et commencer les rendez-vous de discussions et démos. Nouer et signer les partenariats avant le lancement
- **Événements:** planifiez les événements de présentation dans les universités
- **Marketing opérationnel:** prospection, stands, ateliers de formation, masterclass, etc.

## 6. Stratégie de suivi et de maintenance

- **Surveillance des performances:** mise en place d'outils de monitoring (google analytics, firebase) et d'analyse de l'expérience utilisateur (suivre le comportement de l'utilisateur avec Hotjar...)
- **Suivi des erreurs et des bugs:** mettre en place un système de rapport d'erreur avec Sentry et aussi définir un processus pour récupérer et traiter les retours des utilisateurs
- **Mises à jour régulières:** mettre en place un processus de correction de bugs et amélioration ainsi que des tests de régression
- **Support technique:** mettre à disposition un support utilisateur et partenaires via un FAQ, chat... et fournir une documents intuitive et si possible des tutoriels d'utilisation

## 7. Indicateurs de réussite

- **Engagement des utilisateurs:** nombre de téléchargement journalière, hebdomadaire et mensuel, nombre d'utilisateurs actif, temps passé dans l'application
- **Engagement des partenaires:** nombre de nouveau partenaire, taux de rétention des nouveaux
- **Taux de conversion (d'une formule restreint à étendu):** pourcentage d'utilisateur passant d'une formule basse à une formule étendu, pourcentage d'utilisateur ayant la formule étendu, pourcentage de nouveau utilisateur
- **Performance technique:** taux de plantage, temps de réponse (accessibilité), disponibilité
- **Satisfaction des utilisateurs:** pourcentage d'avis positive sur play store, résultat de NPS, pourcentage de désinstallation
- **Rentabilité:** revenu par utilisateur, coût d'acquisition utilisateur (Suivre le coût d'acquisition de chaque nouvel utilisateur et le comparer à la valeur générée), ratio nombre de licence vendu par rapport à la période, ratio coût (marketing, développement, commerciale) par rapport au revenu