Les questions essentielles à se poser pour aboutir à un brief stratégique et développé.

Co-créer le brief pour répondre à votre besoin

C’est quoi le projet ?

On reprend les bases.

**#1**

Back to basics

Pour quoi faire ?

C’est pour quand ?

Avec quel budget ?

On commence à creuser.

C’est pour qui ?

**#2**

À qui va bénéficier le projet ?

Vous ou quelqu’un d’autre ?   
Si vous, qu’est-ce que ça va vous apporter ?

Qui est votre client ?

À qui vous adressez-vous ?

* Votre n+1
* Le conseil d’administration
* Un grand média (ou plusieurs)
* Vos fournisseurs
* Votre concurrence (petits canaillous)
* L’utilisateur final
* Vos investisseurs actuels
* Vos investisseurs futurs
* Vos amis
* Des trolls des Internets
* Des électeurs
* Autres \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

À quel besoin ou problème répond   
votre projet ?

Comment vos utilisateurs règlent-ils ce problème aujourd’hui ?

Qu’est-ce qui fonctionne ? Qu’est-ce qui ne fonctionne pas ?

Pourquoi ce problème nécessite-t’il une solution ?

Comment l’utilisateur va-t-il se servir de votre produit pour résoudre ce problème (à votre avis) ?

À quelle fréquence estimez-vous que l’utilisateur aura recours à votre produit ?

Quel comportement de l’utilisateur souhaitez-vous transformer en habitude ?

Qui garde la porte du fort ?

Comment ça marche ?

On regarde sous le capot.

**#3**

Qui sont les concurrents et les acteurs majeurs ?

Qui d’autre ?

Quelles sont vos sources d’inspiration ? #StealButBetter

Qui est le décisionnaire final ?

Quels sont les potentiels risques ou contraintes ?

Et s’il n’y avait plus de contrainte ?

Que se passerait-il ?

Qui peut arrêter ou ralentir le projet ?

Rencontrez-vous une résistance en interne ? Si oui, pourquoi ?

Qui d’autre ?

Avez-vous identifié des difficultés à l’extérieur de votre structure ? Si oui, lesquelles ?

De quoi avez-vous peur ?

Quoi d’autre (pour de vrai cette fois) ?

Qui sont vos fidèles compagnons ?

Sur qui pouvez-vous compter pour mener à bien le projet ?

Quelles sont les tâches à effectuer pour arriver au résultat ?

Essayez d’être exhaustif !

Quelles concessions allez-vous faire ?

(On ne va pas se mentir, il y en aura.)

**C’est presque fini !**

#RetourVersleFutur

#4

On fait un saut dans le temps.

Que se passe-t-il dans un an ?

Le projet est parfait !

Quels sont les indicateurs de réussite ?

Le projet est ok, mais il est là !

Que peut-on améliorer maintenant ?