CIPE La formation en jeux sérieux



Product'Lab

Ludo-atelier de Marketing

Un atelier ludique pour imaginer un produit du quotidien, et son point de vente (tout en découvrant les mécanismes du marketing)

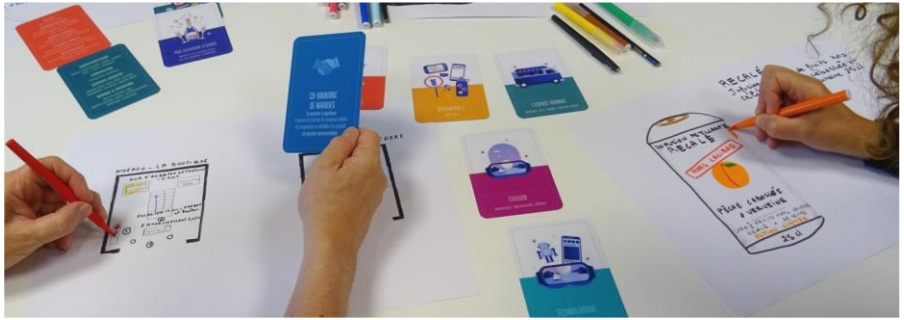
Les ludo-ateliers du CIPE

Product'Lab est un **atelier ludique** :

- Il permet de mettre rapidement les participants en situation
- Sa mise en œuvre est facile
- Ses règles sont simples
- Son débriefing permet d'ouvrir un large nombre de sujets
- L'animateur peut l'insérer aisément dans son parcours pédagogique : il prépare le débriefing en fonction



Product'Lab, ludo atelier de Marketing



2 tarifs en fonction de l'étendue du jeu :

PRODUIT

360 € TTC (300 € HT)

DURÉE
2 à 3h

PRODUIT + POINT DE VENTE

480 € TTC (400 € HT)

DURÉE
4h30 à 6h

Pour commander : info@cipe.fr pour devis ou achat par CB (nous adressons en retour un lien de paiement sécurisé par carte bancaire)

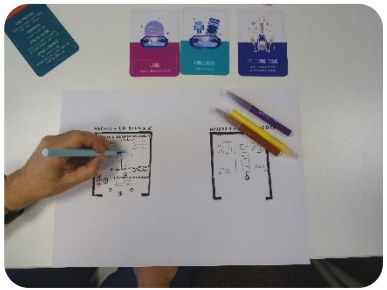
Participants : de 6 à 30 (6 équipes maximum)

CONTENU

- Les cartes :
  - ✓ 48 pour l'atelier Produit
  - ✓ + 24 pour l'atelier Point de vente
- La règle du jeu et les fiches équipe
- Les grilles d'évaluation
- Un usage illimité dans votre établissement
- *À prévoir : feuilles A3 et A4, feutres*

Description du jeu en 1 diapo





Product'Lab, ludo-atelier de Marketing® invite les participants à :
1) Concevoir un Produit de Consommation Courante
2) Concevoir son Point de Vente éphémère
en mobilisant leur créativité, leur esprit d'équipe et leurs connaissances personnelles.

1ère partie : le **Produit** :

- À partir de cartes thématiques distribuées progressivement (catégorie de produit, positionnement, public cible, packaging, tendance, …), ils doivent imaginer un produit cohérent, innovant et bien positionné. NB : aucun accès à Internet, cours ou outils numériques.
- Les équipes doivent respecter les contraintes liées au hasard, puis convaincre en réalisant une affiche A3 présentant le produit, et convaincre par un pitch final.

2ème partie : le **Point de Vente** :

- Selon le même principe de tirage au sort de cartes, les équipes doivent construire un projet de point de vente
- L'équipe gagnante est celle qui recueillera les plus de points suite aux évaluations (A3 du produit, pitch final, point de vente).

Déroulement du jeu

Module "**PRODUIT Grande Consommation**"

1. Chaque équipe tire au sort 1 carte Catégorie de produit, 1 carte Positionnement, 1 carte Public cible

   → 30 minutes pour réfléchir et composer

2. Elle tire 1 carte Packaging

   → 30 minutes supplémentaires de réflexion

3. Elle tire 1 carte Tendance

   → 30 minutes supplémentaires de réflexion

4. Elle tire 1 carte Sabotage

   Le temps restant est laissé pour finaliser les travaux

5. Puis :
   - Évaluation
   - OU Préparation et présentation du projet

DURÉE
2 à 3h

Module "**POINT DE VENTE**"

1. Chaque équipe tire au sort 1 carte Espace physique, 1 carte Ambiance & Identité visuelle

   → 1h30 pour réfléchir et composer

2. Elle tire 1 carte Piments

   → 1h supplémentaires de réflexion

   Le temps restant est laissé pour finaliser les travaux

3. Puis :
   - Préparation du Pitch : discours de présentation du point de vente (concept, …)
   - Pitch flash : présentation du magasin éphémère

DURÉE
4h30 à 6h

1ère partie : concevoir le Produit de Grande Consommation



6 cartes
"CATÉGORIE DE PRODUITS"

6 cartes
"POSITIONNEMENT"

6 cartes
"PUBLIC CIBLE"

6 cartes
"PACKAGING"

6 cartes
"TENDANCE"



&
12 cartes
"AIDE-MÉMOIRE"

6 cartes
"SABOTAGE"

6 cartes CATÉGORIE DE PRODUITS



6 cartes POSITIONNEMENT



6 cartes PUBLIC CIBLE



6 cartes PACKAGING



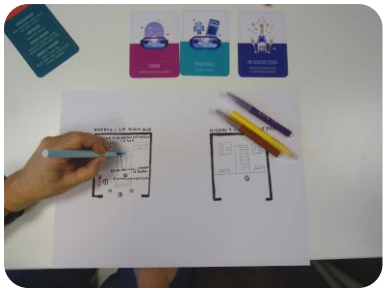
6 cartes TENDANCE



6 cartes SABOTAGE



2ème partie : concevoir le Point de Vente



6 cartes
"ESPACE"

6 cartes
"EXPÉRIENCE CLIENT"

6 cartes
"AMBIANCE
& IDENTITÉ VISUELLE"



&
6 cartes
"PIMENTS"

6 cartes ESPACE - structure physique -



6 cartes EXPÉRIENCE CLIENT - type d'immersion -



6 cartes AMBIANCE & IDENTITÉ VISUELLE



6 cartes PIMENTS



Les principaux concepts abordés

Positionnement produit	**Type de public cible (génération Z, …)**	**Tendance du marché (co-branding de marques, …)**	**Packaging (écoresponsable, …)**
Espace de vente (nomade, …)	**Expérience client (évasion, …)**	**Ambiance et identité visuelle (technologique, …)**	**Créativité**

Témoignages

Les commanditaires

Responsable Formation :

Nous utilisons le jeu comme un ice-breaker pour démarrer des séminaires de réflexion sur nos produits et notre réseau de distribution.

Les animateurs

- Enseignant : les cartes « Aide-Mémoire » rendent le jeu autoportant, et les équipes se mettent rapidement en selle pour créer leurs produits et les points de vente
- Enseignante en Marketing : les cartes abordent les concepts de base du marketing ; ça éveille la curiosité des étudiants

Les participants

- Les cartes sont amusantes : on se prend de suite au jeu
- Les échanges sont riches
- Les cartes « sabotage » et « piment » forcent à se remettre en question : ça déclenche une nouvelle dynamique de groupe

Modalités d'utilisation

Diverses formules de mise en œuvre du jeu sont possibles :
n'hésitez pas à nous contacter

CONTACT

Nadia GHARBI
Téléphone : 01 40 64 59 18
Mail : info@cipe.fr

Acquisition du jeu

- Matériel
- Licence d'utilisation
- Option de formation de mise en main (formation des futurs formateurs à l'utilisation du jeu)
- Option de customisation du jeu à votre problématique

Achat d'une animation du jeu

- Réalisée par un animateur du CIPE
- Incluant le matériel mis en œuvre
- Option de customisation de l'animation à votre problématique

Le jeu peut être customisé, à divers niveaux

- Vocable utilisé
- Choix de chapitres spécifiques du jeu existant
- Ajout de concepts / chapitres
- Adaptation du jeu à un nombre de stagiaires important
- Etc.