

Script de démonstration de My-SBM Design

Préparation

1. Aller sur <https://design.my-sbm.ch/videos/videos-de-promotion/>
2. Cliquer sur [My-SBM Design – démonstration](#)
3. Le diaporama est ouvert dans un nouvel onglet
4. A la question « Would you like to resume... », répondre « NO »

Diaporama et démonstration

Le diaporama permet de faire simultanément la présentation et la démonstration en suivant la chronologie décrite ci-dessous. Les slides permettent d'introduire quelques concepts et d'ouvrir les pages spécifiques de My-SBM Design, chaque fois qu'il y a l'image ci-contre en bas de la diapositive.

Les pages sont toujours ouvertes dans un nouvel onglet du navigateur. Il est recommandé de fermer l'onglet après avoir fait la démonstration d'une séquence.



**ATTENTION
NE PAS ALTÉRER
LES DONNÉES
DU MODÈLE
DE My-SBM !**

Chapitres

La démonstration est organisée en une introduction et quatre chapitres :

0. **Introduction** : Pourquoi My-SBM Design ?
1. **Le visiteur, la visiteuse** : Mieux vaut bien réfléchir avant que corriger après !
2. **Le créateur, la créatrice** : Une dose de réflexion et une pincée de bon sens !
3. **Le centre** : Un nid pour faire éclore des projets d'entrepreneuriat
4. **L'accompagnement** : Coach, formateur, mentor, conseiller, ou un peu de tout ?

Introduction (Slides 2-8)

Explicite pourquoi My-SBM Design a été créée et son approche.

1. Mauvaise nouvelle : plus de 50% des entreprises meurent avant d'avoir 5 ans
2. Mauvaise nouvelle : les causes premières sont la méconnaissance du marché, la mauvaise logique du modèle d'affaires, des lacunes en commercialisation
3. Bonne nouvelle : un accompagnement augmente les chances de survie
4. My-SBM Design intègre les notions théoriques nécessaires et de la pratique, en suivant un parcours de bon sens
5. Quatre niveaux : pour différents utilisateurs

Le visiteur, la visiteuse (Slides 9-14)

Montre les fonctionnalités disponibles sans que l'utilisateur n'ait à créer un compte et comment des webinaires pourraient y être reliés.

1. **L'auto-diagnostic** : pourquoi, puis lancer la démonstration et montrer :
 - a. Les premières questions
 - b. Répondre bien (marché) et mal (produit)
 - c. Bouton à la fin de la page
 - d. Résumé et ses commentaires
 - e. Tableau des questions, réponses et commentaires
2. **Des Super Canevas** : pourquoi, puis lancer la démonstration et montrer :
 - a. Diaporama du cours d'appui scolaire, juste quelques passages
 - b. Accéder à son Super Canevas de modèle d'affaires avec le jeton : **QW1vd2ZLYXVyM2hIV1ZxbGVjRkxBQT09OjrR6n8RuNDbBLqyf6DnHAD0**
 - c. Les aides en cliquant sur les entêtes **Valeurs** et **Besoins**
 - d. La version imprimable, puis CTRL+P en mode paysage
 - e. Symbole d'aide: le « Mode d'emploi » (en popup)
 - f. Symbole de vidéo: « Votre Super Canevas de modèle d'affaires » (en popup)

Revenir en arrière

- g. La vidéo de différence entre **modèle d'affaires** et **modèle de projet**
 - h. La création d'un nouveau Super Canevas de **projet** (nom Démonstration pour...)
 - i. La génération du jeton
 - j. Le nouveau Super Canevas avec 21 blocs, mais très semblable
3. **Diverses ressources** : lancer la page des « Documents à télécharger »
 - a. Affiche du Super Canevas (ouvrir)
 - b. Mode d'emploi
 - c. Check-list (ouvrir)
4. **Webinaires** : indiquer l'opportunité de donner des visioconférences sur le diagnostic et le Super Canevas, entre autres...

Le créateur, la créatrice (Slides 15-23)

1. **Deux niveaux** de créateur et créatrice freemium et premium
 - a. Ne crée pas de plan d'affaires
 - b. Permet de créer de l'information, adaptable pour n'importe quel plan d'affaires
2. **Création de compte...** et de modèle
 - a. Expliquer la différence entre utilisateur et modèle, puis lancer la démonstration :
 - b. Montrer la page d'enregistrement, puis passer à la page de connexion et se connecter**
 - i. Utilisateur : fedevaco-admin
 - ii. Mot de passe : dia_dev_2019
 - c. Expliquer que la 1^{ère} fois, l'utilisateur DOIT créer un modèle et montrer la page **Outils >> Créer un modèle** (<https://design.my-sbm.ch/creation-dun-modele/>)
3. **Une question d'équilibre** : expliquer les slides du double triangle PMPose
 - a. Recherche d'équilibre
 - b. Interactions
 - c. Influence le menu, puis **montrer le menu sur la page d'accueil**
4. **Quatre Interface** : expliquer, puis aller sur la page des **modes d'emploi technique**
 - a. Montrer un **mode d'emploi**
 - b. Montrer « Clientèles » (et « **Mes commentaires et mes actions pour cette page** »)
 - c. Montrer « Besoins des clientèles »
 - d. Montrer « Clientèles, besoins et prestations »
 - e. Montrer « Arbres des objectifs et impacts »
5. Quelques **outils** : parler de :
 - a. Importation du Super Canevas
 - b. Progression
 - c. Choisir son modèle actif
 - d. Etc.

Puis montrer les **Rapports** :

 - a. Mes commentaires et mes actions
 - b. Résumé exécutif
 - c. Rapport complet (matrices + sauvegarde)
 - d. Tableau des rapports sauvegardés (**ne pas fermer l'onglet**)

Le centre (Slides 24-35)

1. Se déconnecter sur l'onglet ouvert, rafraichir avec F5 et montrer le retour au logo My-SBM
2. Aller sur <https://fedevaco.my-sbm.ch> et montrer :
 - a. La page d'enregistrement
 - b. La page de FAQ
 - c. La page de connexion
 - d. Se connecter :
 - i. Utilisateur : fedevaco-admin
 - ii. Mot de passe : dia_dev_2019
 - e. Utiliser le lien de la page d'accueil « [puis en suivant ce lien pour accéder à la plateforme My-SBM Design.](#) », montrer que l'on se retrouve sur design.my-sbm.ch, avec le logo du centre.
 - f. Page de bienvenue puis page de résumé du modèle
3. Les différents utilisateurs du centre, du visiteur à l'administrateur
4. Les fonctionnalités du centre – trois grands groupes
5. Outils de gestion, activer la démonstration pour les points suivants :
 - a. Données du centre
 - b. Utilisateurs / modèles
 - c. Evaluation des modèles
 - d. Rapports de gestion
6. Communication, activer la démonstration pour les points suivants :
 - a. Modèles de mail
 - b. Gestion des événements
7. Visibilité des événements publics ou sur invitation ou privés

L'accompagnement (Slides 36-37)

1. Outils d'accompagnement
2. Montrer un entretien
3. Rappeler que c'est l'administrateur du centre qui attribue les coachs sur les modèles (et leurs propriétaires)

MERCI !