

Vous souhaitez... **accélérer**

la résolution d'une problématique
de votre entreprise ?

Organisez un Design Sprint

Vous avez pour **objectif** de répondre aux besoins des
utilisateurs et des clients rapidement.

En 5 jours, nous vous proposons de passer d'une
problématique au test utilisateur d'un prototype.

Faisons **un bond dans le futur** et identifions la réaction
potentielle de vos clients à un nouveau produit ou à une
nouvelle offre, avant même de commencer à y allouer du
temps et de l'argent.

DESIGN SPRINT

Secteur cible

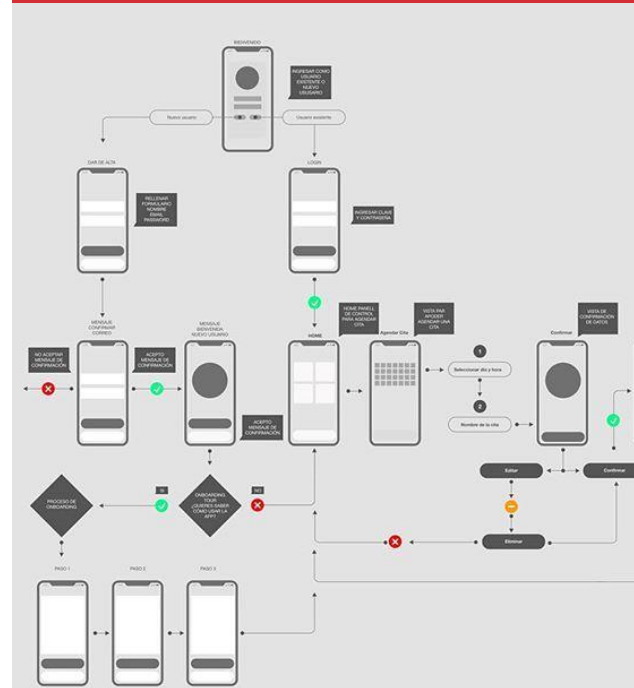
Tous secteurs.

Dispositif type

5 jours

Vous : 5 experts, 1 décideur

Nous : 1 facilitateur, 2 designers



Formule conseillée	Cotisation mensuelle	Cotisation annuelle
B2	41,00 €	492,00 €

Principaux remboursements

- Déplacement d'honoraires : 100%
- Implants dentaire : 200,00 €
- Equipement optique : 200,00 €
- Lentilles de contact : 20,00 €

Autres avantages

- Téléconsultation médicale
- Assistance Santé 24/7
- Protection juridique médicale

BÉNÉFICIAIRES

- Monsieur DUPONT Pascal
- Madame DUPONT Isabelle
- Madame DUPONT Elodie

BESOIN EXPRIMÉ

- Déplacements d'honoraires
- Implants dentaires

ALTERNATIVES	Matrice de l'offre
A2	Cotisation mensuelle : 45,00 € - 450 € Déplacements d'honoraires : 400,00 €
C2	Cotisation mensuelle : 39,00 € - 390 € Déplacements d'honoraires : 100,00 €
B3	Cotisation mensuelle : 45,00 € - 450 € Implants dentaires : 400,00 €
B1	Cotisation mensuelle : 39,00 € - 390 € Implants dentaires : 100,00 €





Les facteurs clés du succès

Le Design Sprint, ou comment résoudre des problématiques fortes et tester de nouvelles idées en **seulement 5 jours** !

Organisez un Design Sprint : notre accompagnement

Lundi



J1. Mapper

Poser la problématique et les challenges à relever.

Mardi



J2. Esquisser

Rechercher les solutions possibles. Revue des idées existantes à remixer et améliorer.

Dessiner les solutions. Planifier le test client de vendredi.

Mercredi



J3. Décider

Sélectionner les meilleures solutions.

Composer un storyboard de prototypage.

Jeudi



J4. Prototyper

Transformer le storyboard en prototype.

Vendredi



J5. Tester et valider

Recueillir les impressions des utilisateurs.

=

Bénéfices

Obtenir un résultat immédiat.

Pouvoir tester le potentiel d'un concept sans avoir à investir dans le développement.

Stimuler la créativité et exploiter les meilleures idées.

Limiter les risques et réorienter le projet si nécessaire.

Maximiser le retour sur investissement.

QUI ?



● ASI ● Vous

LES TEMPS FORTS

Jour 1

Découvrir et définir votre plan d'action

Créer une dynamique positive
et **obtenir** un premier livrable concret



Jour 2

Définir le Sprint goal

Étudier la concurrence
Produire des idées innovantes



Jour 3

Décision et scénarisation

Prioriser les meilleures idées
Construire un cahier des charges



Jour 4

Prototypage

Prototyper pour donner vie à la
solution qui répond à l'usage attendu



Jour 5

Tests et debrief des retours

Révéler l'avis véritable de
vos utilisateurs au contact
du prototype



Référence



Concevoir un parcours de souscription omni-canal

Challenge

La Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA) impose certaines règles aux assureurs. Elle les oblige à adapter leurs offres et parcours de souscriptions pour assurer un même niveau de protection quel que soit le canal de distribution.

Afin de respecter le nouveau cadre légal, la Macif souhaitait **concevoir de nouveaux parcours de souscription omni-canaux et harmonisés**, incarnés dans des interfaces en phase avec les besoins des utilisateurs.

Après cinq ateliers étalés sur un trimestre, un recueil des besoins métiers et une maquette inachevée, la Macif actait la difficulté de converger vers une solution satisfaisante pour l'offre Santé et les risques de dérives du planning.

Succès

- **Un nouveau parcours de souscription Santé omni-canal**, centré client et respectant la réglementation en 5 jours.
- **Deux maquettes dynamiques** d'outil métier et de souscription en ligne testées et validées par des tests utilisateurs (collaborateurs et internautes).
- **Une solution adoptée** par l'ensemble des métiers.
- **Un socle** pour la refonte de toutes les offres.

SOCIÉTAIRE: Monsieur DUPONT Pascal | NUMÉRO: 0000861011 | CP: 79200

Accueil de l'OAV > Bénéficiaires > Besoin > Proposition

PROPOSITION DE LA FORMULE

Formule conseillée **B2**

Cotisation mensuelle	41,00 €	Cotisation annuelle	492,00 €
----------------------	---------	---------------------	----------

Réduction fidélité appliquée
- 11,00 € - 132,00 €

Principaux remboursements

- Dépassement d'honoraires : 100%
- Implants dentaire : 200,00 €
- Équipement optique : 200,00 €
- Lentilles de contact : 20,00 €

Autres avantages

- Téléconsultation médicale
- Assistance Santé 24/7
- Protection juridique médicale

[Simulateur de remboursement](#)

BÉNÉFICIAIRES

- Monsieur DUPONT Pascal
- Madame DUPONT Isabelle
- Madame DUPONT Elodie

BESOIN EXPRIMÉ

- Dépassements d'honoraires
- Implants dentaires

[ENREGISTRER + CONCRÉTISER](#)

ALTERNATIVES

Matrice de l'offre

A	B	C	D	E
1	2	3	4	5

Soins

- A2 Cotisation mensuelle 45,00 € (+ 4,00 €) / Dépassements d'honoraires 400,00 €
- C2 Cotisation mensuelle 39,00 € (- 2,00 €) / Dépassements d'honoraires 100,00 €

Équipements

- B3 Cotisation mensuelle 45,00 € (+ 4,00 €) / Implants dentaires 400,00 €
- B1 Cotisation mensuelle 39,00 € (- 2,00 €)

Bravo, parce que c'est un sujet vraiment compliqué, surtout avec autant de parties prenantes.

Virginie Lecuyer,
CDO adjointe



Vous souhaitez... **accélérer**

la résolution d'une problématique
de votre entreprise ?

Contactez-nous

ASI accompagne dans leur transformation digitale les organisations publiques et privées, ETI et Grands Groupes.

Notre métier est de comprendre les besoins et d'identifier les usages à valeur ajoutée afin de concevoir, réaliser et déployer des solutions digitales qui améliorent l'Expérience des Collaborateurs et des Clients dans 3 grands domaines :

- **La Digitalisation des Processus et Services**
- **La Data Intelligence**
- **La Connaissance et la Collaboration**

Nos **chiffres clés**



27 ans



38 M€ de CA



450 ASlens



0806 700 800



asicom@asi.fr



www.asi.fr

