



**01:PM**

It's time to create your product

---

**Présentation Commerciale**

Welcome  
• TO THE •  
community

# Le concept

Les méthodes et les besoins évoluent... Adaptons nous...

# 01:PM

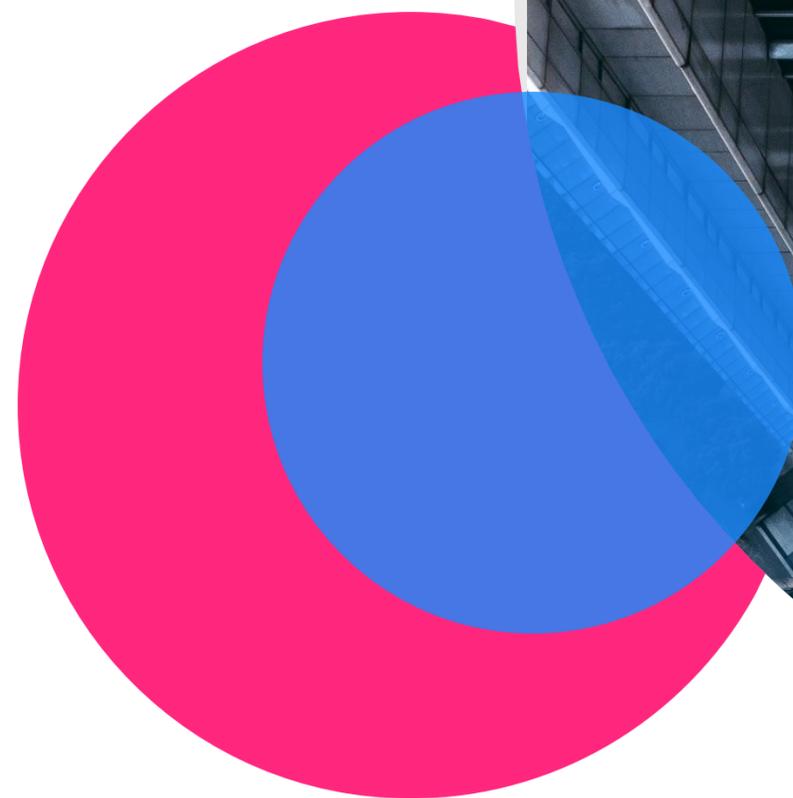
e-commerce en mode produit



Nous proposons d'accompagner les marques dans la conception de leur produit e-commerce.

Par notre approche et nos prestations dédiées aux agences e-commerce :

- nous permettons de soulager vos équipes
- nous assurons des livrables adaptés aux clients et aux équipes de développement
- nous garantissons un accompagnement de qualité auprès de vos clients





# Projet / Produit

Des critères de réussites différents...

“ Après 15 ans de projets e-commerce, nous avons acquis la certitude que l’approche produit permettait de concevoir des projets plus rentables et efficients

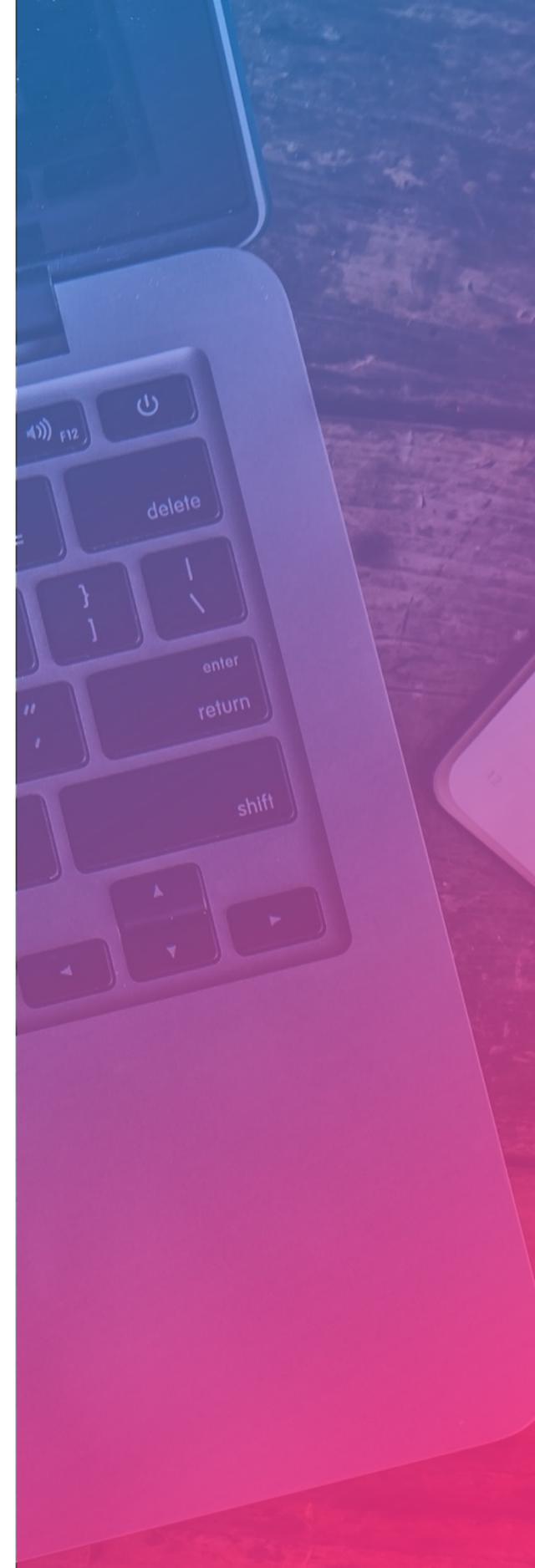
## ★ **Vision projet**

“Le succès d’un projet se mesure à la capacité de délivrer ce que l’on a prévu dans les temps et dans le budget défini”

## ★ **Vision Produit**

“Le succès d’un produit se mesure à la valeur qu’elle apporte au client”

VS



# L'approche

Les trois facteurs clés de la conception produit

Comme vous l'aurez compris chez 01:PM on favorise une approche produit. Pour cela nous appliquons 3 règles principales nous permettant d'assurer un résultat à la hauteur des attentes clients.

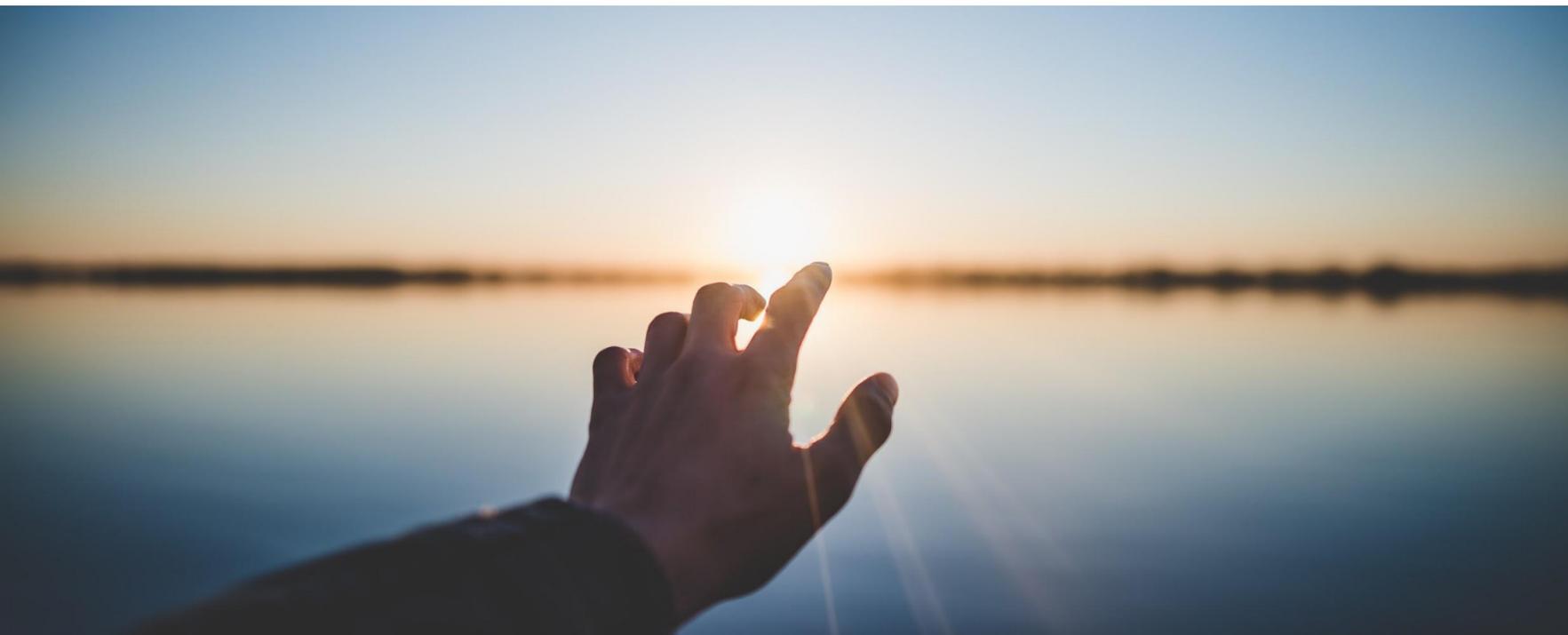


- ★ **Règle 1 : Connaître les utilisateurs**  
La compréhension du besoin utilisateur est l'objectif le plus important.
- ★ **Règle 2 : Lancer rapidement son produit**  
Proposer un prototype le plus rapidement possible pour le tester auprès des utilisateurs.
- ★ **Règle 3 : Tester et améliorer**  
Créer des itérations régulières basées sur le feedback client et améliorer le produit en continu.

# Un produit maîtrisé

Une conception produit ne signifie pas qu'aucune gestion n'est effectuée

L'approche produit ne met pas de côté la gestion des plannings et des budgets, bien au contraire. Les méthodes appliquées permettent de pouvoir s'adapter jusqu'à la livraison du produit. Être agile est une des caractéristiques du product management.



- ★ **Méthode 1 : La priorisation**  
Toutes les fonctionnalités sont priorisées selon des pondérations business, utilisateurs et complexités
- ★ **Méthode 2 : Gestion des versions**  
Planification du MVP et des versions sur une période en lien avec les impératifs clients
- ★ **Méthode 3 : Agilité et arbitrage**  
Co-construire le produit et intégrer des nouveaux besoins jusqu'au dernier moment s'ils apportent de la valeur

# Agences

Nos propositions de valeur



## **Intégrer ou consolider une expertise e-commerce :**

Augmenter votre savoir-faire en intégrant un consultant sénior dans vos équipes.



## **Faire face à un manque de ressources :**

Sous-traiter la conception libère les chefs de projets qui peuvent se concentrer l'organisation du projet et sa livraison



## **Optimiser le développement :**

Mise à disposition des livrables adaptés aux équipes de développement (US, Sprint, Versions; flowcharts)

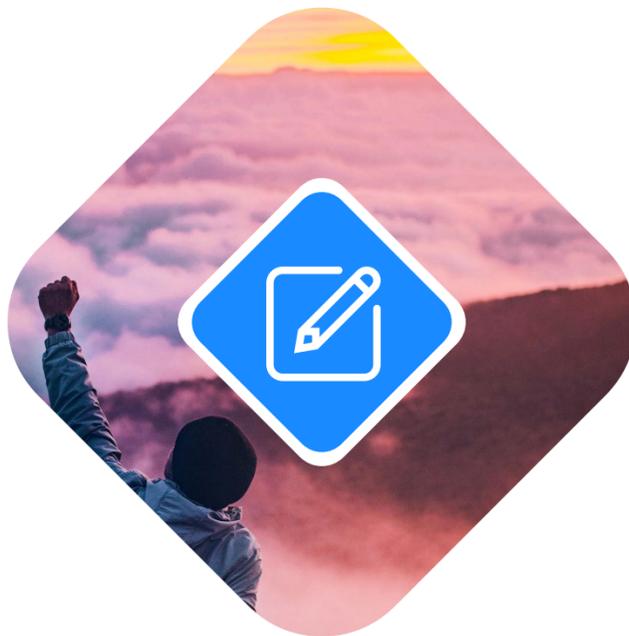


# Les Prestations

3 prestations... et c'est tout

# 3 prestations

une série d'offres calibrées pour les agences



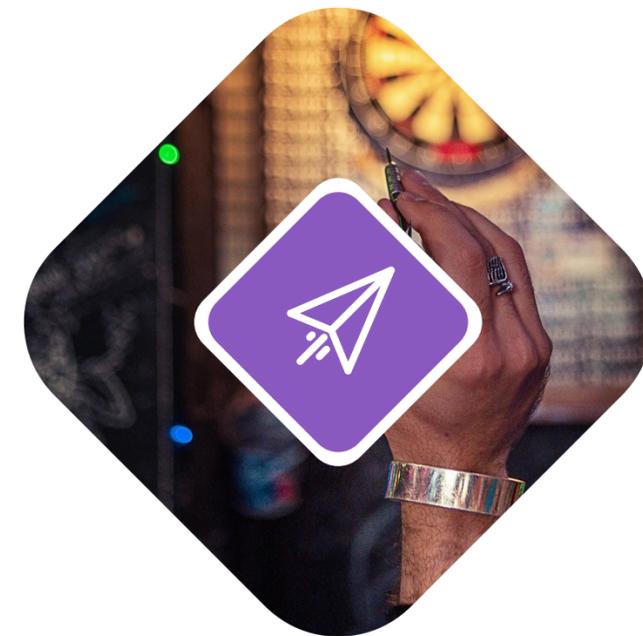
## #Discover

Conception, AMOA, conseil en e-commerce



## #RoadMap

Définition de roadmaps, priorisation et création des tickets



## #Audit

Analyse de l'existant, recommandations et suivis des actions

# #Discover

Mission de consulting par un expert sénior

Notre produit #Discover vous permet de bénéficier d'un Product Manager à la demande pour accompagner vos équipes internes ou directement vos clients dans la conception de leur produit e-commerce.



# #Discover

Pourquoi opter pour cette offre

## ★ Pour vous

- Proposez à vos clients des missions d'AMOA, de rédaction de cahiers des charges, d'ateliers de cadrage fonctionnel et technique ...
- Aidez vos équipes commerciales en avant vente à mieux appréhender le projet.

## ★ Pour vos clients

- Assurez leur une ressource dédiée, maîtrisant parfaitement toutes les problématiques e-commerce, à l'écoute des équipes métiers et force de proposition auprès des membres du comité de direction.



# Exemples

Types de missions de consulting

## ★ Avant-vente

- Accompagnement des équipes commerciales en avant vente

## ★ AMOA

- Rédaction du cahier des charges
- Stratégies e-commerce (B2B, B2C, expansion à l'international, Omnicanal...)
- Mission de conduite de changement des équipes métiers

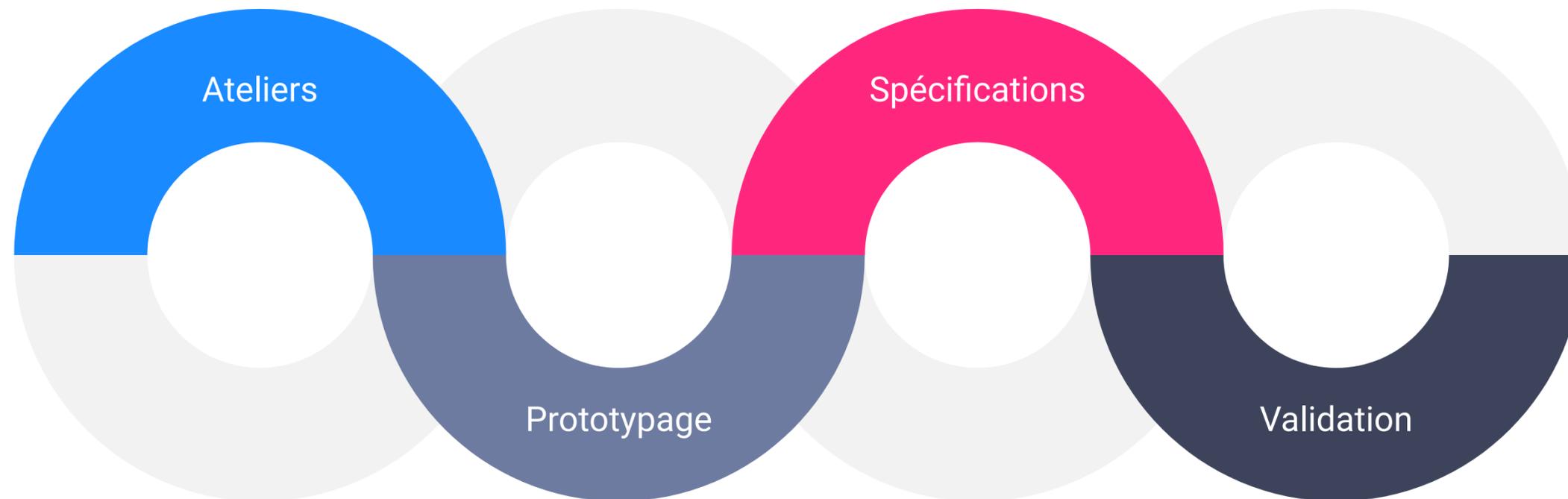
## ★ Conception

- Création ou refonte site e-commerce
- Migration Magento 1 > Magento 2
- Conception de projets B2B
- Conception de marketplaces



# La méthodologie

4 étapes pour assurer une mission de conseil



## ★ Ateliers

- Récupération du besoin client,
- Interviews

## ★ Prototypage

- Design de flux
- Design d'interfaces

## ★ Spécifications

- Dossier de cadrage fonctionnel et technique
- Découpages en fonctionnalités
- Priorisation

## ★ Validation

- Validation des livrables
- Transmissions des tickets priorités



# #Build

Définir, prioriser, planifier et transmettre

Notre produit #Build permet de vous faire accompagner par un Product Manager pour le découpage, l'alignement sur la vision et la priorisation du produit en phase de build

# #Build

Que peut vous apporter ce service

## ★ Pour vous

- Proposez à votre client en phase de “run” de construire un backlog sur l’année clair, précis et surtout en phase avec leur objectifs business et fonctionnels.
- Assurez-vous d’obtenir des tickets qualifiés pour vos équipes de développement et éviter des allers/retours inutiles entre l’équipe et le client.

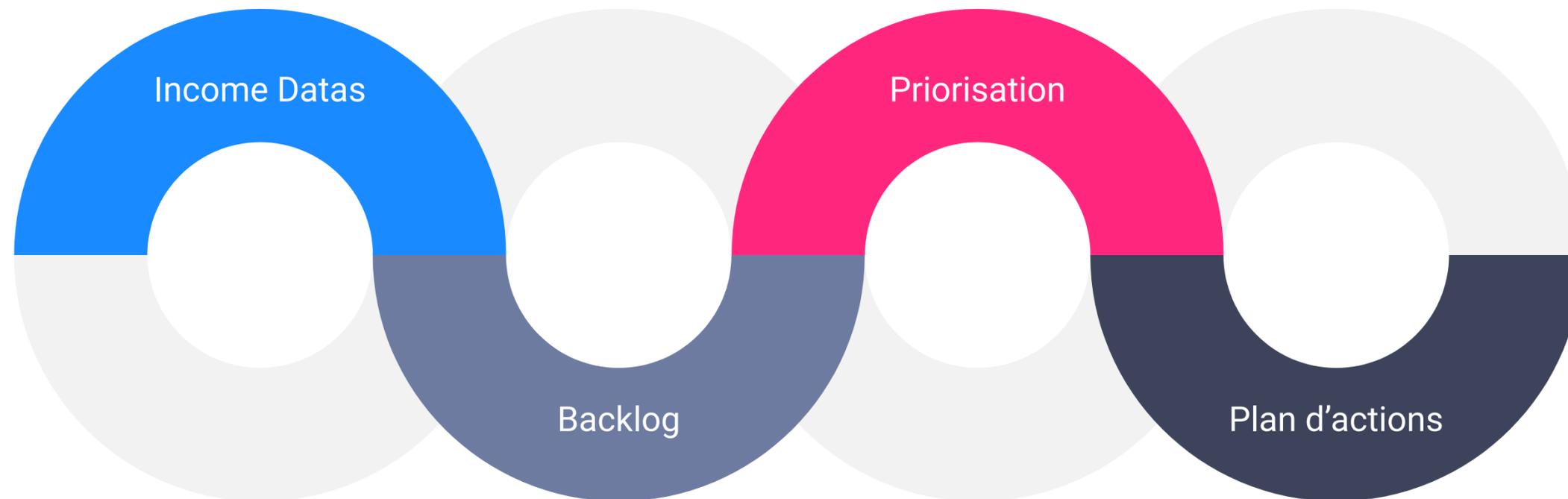
## ★ Pour vos clients

- Une ressource dédiée à la compréhension des problématiques rencontrées par les équipes métiers du client, capable de qualifier et de prioriser les sujets dans le but d’améliorer la valeur du produit.



# La méthodologie

4 étapes essentielles pour votre produit



## ★ Income Datas

- Ateliers avec les équipes métiers et business
- Analyse et interviews clients

## ★ Backlog

- Récupération et centralisation de toutes les demandes
- Rédactions de tous les tickets ou US

## ★ Priorisation

- Atelier de pondération
- Priorisation et planification de tous les tickets

## ★ Plan d'actions

- Transmission de la roadmap à l'agence ou aux équipes internes
- Validation de la planification.

# #Test&Drive

Suivre les performances du produit c'est essentiel

Notre produit #Test&Drive permet de proposer à vos clients un service d'amélioration continu de leur produit par un Product Manager dédié (feedback utilisateur > identification des painPoints > Correctifs > suivi)



# #test&Drive

En quoi consiste cette offre

## ★ Pour vous

- Proposez une analyse complète du site de vos futurs clients en avant-vente.
- Proposez à vos clients une liste de quickWins permettant d'atteindre rapidement leur objectif et assurez un suivi des actions mise en place.

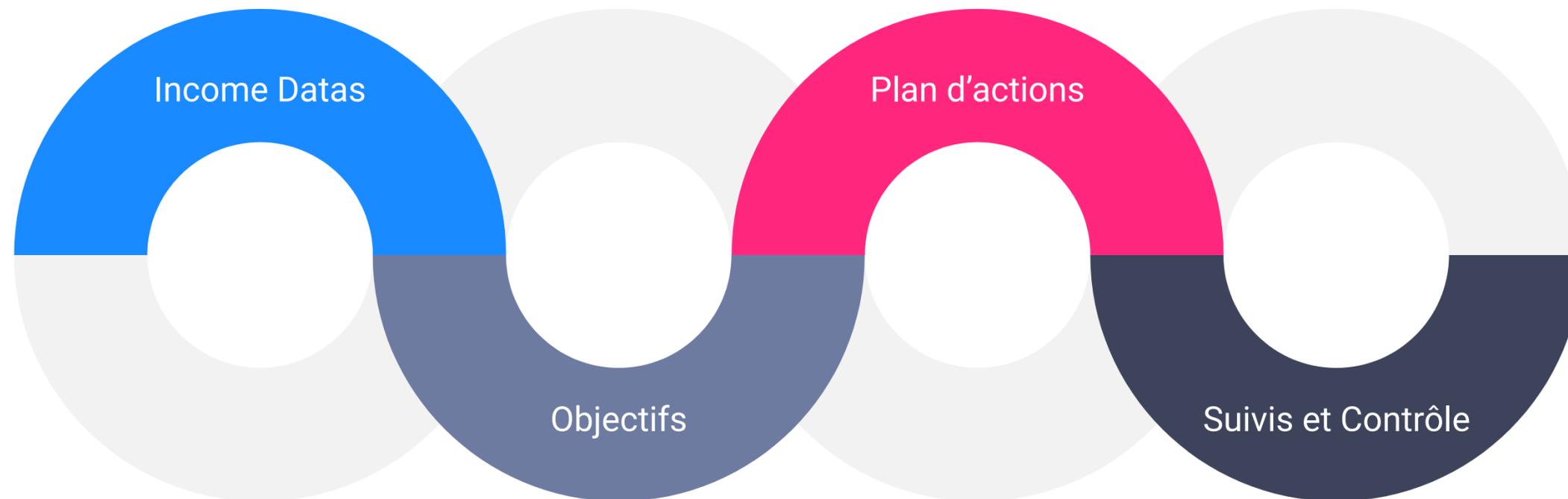
## ★ Pour vos clients

- Prenez de la hauteur en confiant l'analyse à une personne externe. Bénéficiez des outils et des méthodologies de 01:PM



# La méthodologie

4 étapes essentielles pour votre produit



## ★ Income Datas

- Interviews métiers
- Pose et analyse des trackers (hotjar, GA...)

## ★ Objectifs

- Restitutions des datas
- Définitions des objectifs à atteindre

## ★ Plan d'actions

- Identification des QuickWins
- Spécification des actions à effectuer

## ★ Suivi et validation

- Transmission de la roadmap à l'agence ou aux équipes internes
- Validation des objectifs

A woman with long blonde hair and glasses, wearing a red sweatshirt with 'TOMATO SOUP' printed on it, stands against a brick wall. She is looking to the left with her hand on her hip. The image is overlaid with a blue-to-pink gradient.

# Etudes de cas

Quelques exemples de produits

# Étude de cas

Leader européen des fournitures dédiées au CHR

Replatforming d'un site magento 1 sous magento 2 B2B



## Objectifs:

- Concevoir un produit capable d'intégrer les fonctionnalités du site e-commerce (Magento) et de l'outil de gestion (AS400).
- Concevoir les nouveaux outils pour faciliter le passage de commandes sur une cible B2B pressée.



## Résultats Obtenus :

- Création d'un dossier de cadrage technique et fonctionnel
- Amélioration du taux de conversion
- Acceptation de l'outil par les clients et les équipes internes

# Étude de cas

Enseigne française spécialisée dans la vente de tissus  
(90 magasins)

Projet de refonte magento 1 vers Magento 2



## Objectifs

Reprendre le périmètre iso-fonctionnel du site et le porter sur Magento 2



## Résultats obtenus

- Amélioration des performances et du SEO
- Amélioration de l'expérience utilisateur
- Périmètre fonctionnel adapté aux évolutions de la plateforme

# Étude de cas

Leader français de la vente de bijoux (140 magasins)

Gestion du produit pendant plus d'un an.

Site sous Magento 1



## Objectifs :

Définition de la roadmap, priorisation des fonctionnalités et gestion de l'équipe de développement



## Résultats Obtenus :

- Mise en place d'une marketplace sur Mirakl
- Refonte du header pour améliorer le taux de transformation
- Mise en place d'Algolia pour améliorer la recherche
- Refonte du responsive

# Étude de cas

Leader de l'externalisation & des approvisionnements de produits non stratégiques

Création d'une solution de marketplace B2B sous Magento 2



## Objectifs

- Créer un produit permettant de gérer des clients et des vendeurs (10000 vendeurs, + 2 millions de produits)
- Conception d'un outil de demande de devis intégré à la solution



## Résultats obtenus

- Conception globale du produit (spécification fonctionnelle, techniques, découpage en version et priorisation, design de flux...)
- Mise en place d'outils de pilotage pour les opérateurs (onboarding et relance fournisseur, monitoring des catalogue fournisseur...)

# Étude de cas

Enseigne de prêt à porter haut de gamme

Accompagnement sur la stratégie de la marque pendant plus d'un an



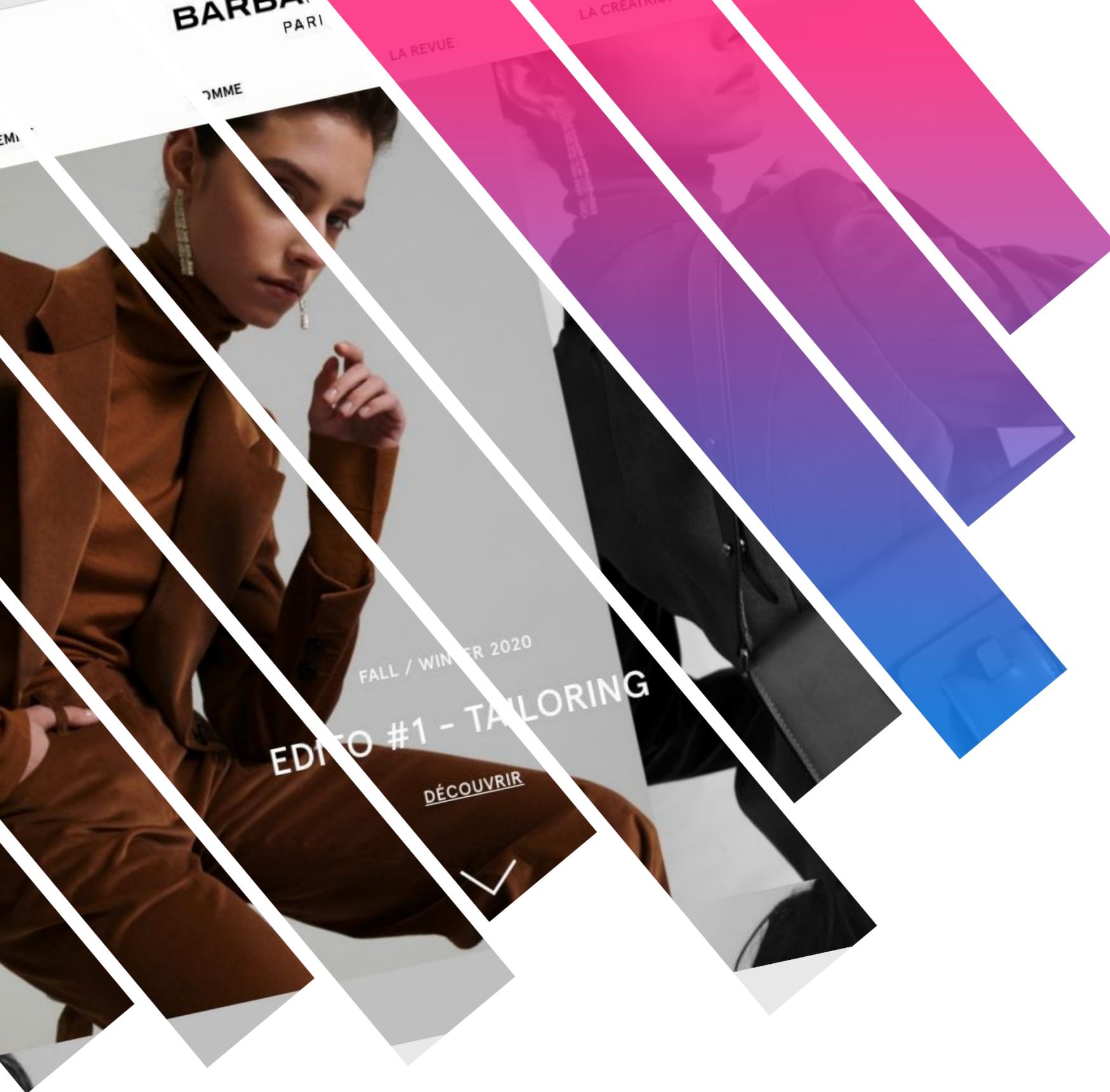
## Objectifs

- Forte problématique à l'international (présent dans 5 pays et dans 3 devises)
- Besoin d'accompagnement technique et stratégique durant les opérations commerciales (soldes, nouvelles collections etc..)



## Résultats obtenus

- Pivot sur l'interface (refonte du header)
- Forte évolution de la gamme avec l'arrivée de la collection homme
- Ajout de fonctionnalités marketing (personal shopper, solution de recommandations...)



# Étude de cas

Célèbre marque de jouet électronique pour enfants

Accompagnement de la marque sur sa stratégie e-commerce



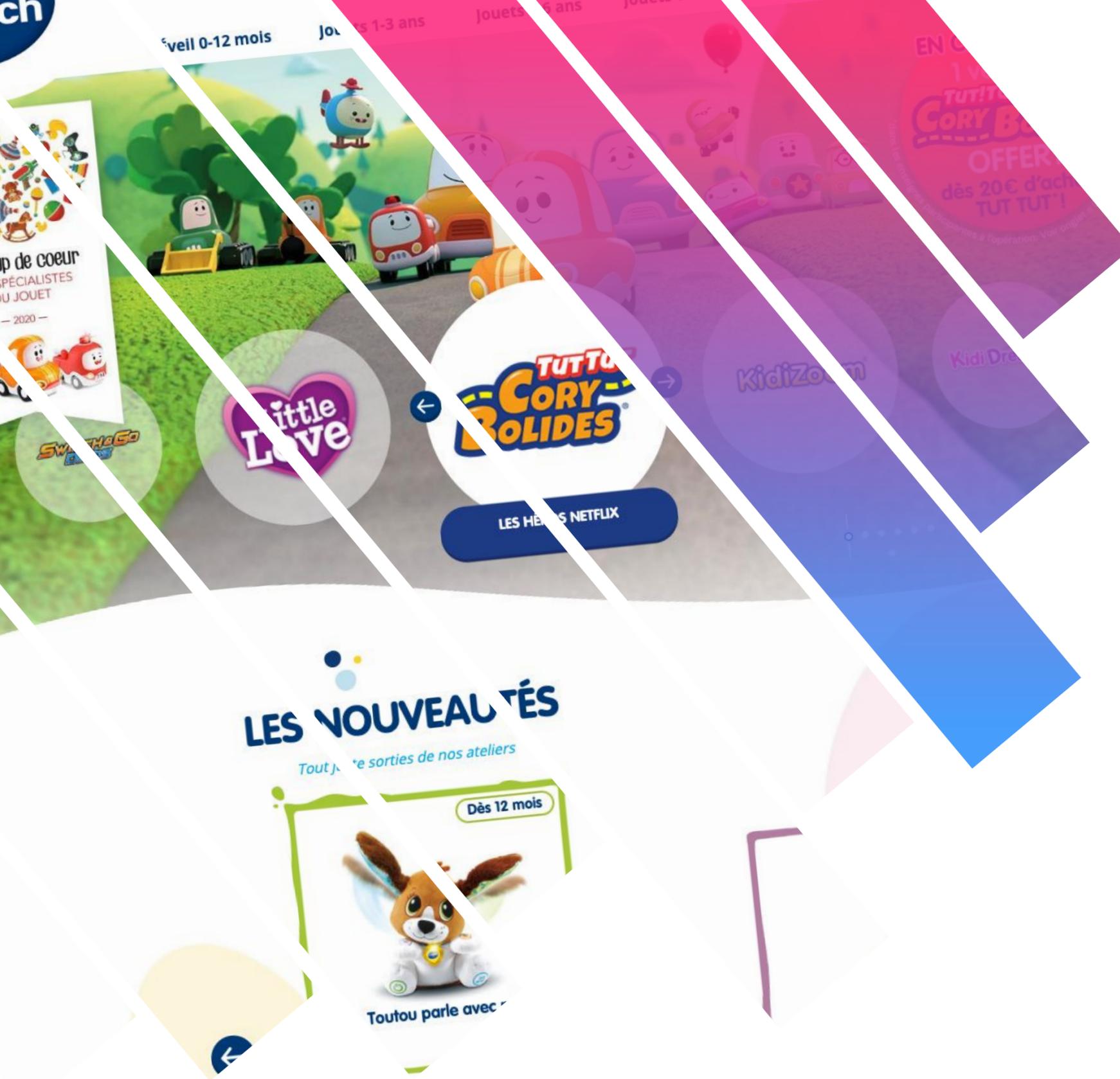
## Objectifs

- Forte saisonnalité de la marque (70% du CA en fin d'année sur internet)
- Prédominance des problématiques RGPD et de sécurité car la marque conserve des données liées aux enfants



## Résultats obtenus

- Refonte de l'outil CRM
- Refonte du module de livraison
- Pivot stratégique (arrêt de la vente en ligne)





# A propos

Découvrez-nous plus en détails

01:PM est une jeune société basée dans le sud des Landes à Seignosse. Région réputée pour sa douceur de vivre, son dynamisme et le surf. Au carrefour de la zone Bordeaux, Toulouse et Biarritz, son attrait ne fait que d'augmenter. C'est ce cadre que nous avons choisi pour développer notre activité de conseil. Bien entendu, nous nous rendrons chez vous pour nos missions, mais n'hésitez pas à venir nous rencontrer.



# 01:PM

Le corps face à l'océan et l'esprit sur vos projets...

# Behind the product

Un consultant e-commerce pour vous accompagner



## Jérémy Dejonghe

- 15 ans d'expériences en e-commerce
- Spécialisé sur magento
- Curieux, organisé, opérationnel et technique



### Opérationnel et technique:

Je possède une excellente connaissance des principaux CMS e-commerce ( MAGENTO 2, PRESTASOP, Shopify, Sylus )

### Rigoureux et à l'écoute:

J'aime comprendre le besoin client, les conseiller et définir des actions pragmatiques.

### Attentif et bienveillant:

Je manage les équipes en prônant l'autonomie et la responsabilisation.

### Organisé et curieux:

Je prends un réel plaisir à optimiser les process et à trouver les bons outils, j'attache beaucoup d'importance à l'expérience et à l'analyse afin d'acquérir des compétences.

2005-2008



PM sur une solution e-commerce en saas

2009-2015



Fondateur d'une agence e-commerce spécialisée dans magento et wordpress

2016-2020



Chef de projet magento chez Kaliop

2020



Création de 01:PM

# Un pricing adapté

Optez pour votre solution

Sans engagement

## Standard

Sans engagement de jours par an

Facturation à la prestation

Utilisation des outils 01:PM

**600€/j**

-10% sur le TJM

## Pro

Engagement entre 20 et  
50 jours par an

Facturation mensuelle

Intégration à vos outils

**550€/j**

TJM à définir

## Enterprise

Engagement sur plus de  
50 jours par an

Facturation mensuelle

Intégration à vos outils

**Nous contacter**

\* les prix affichés sont HT

# Merci de votre attention

Nous vous tenons à votre disposition pour discuter de  
votre projet

N'hésitez pas à me contacter :

[jeremie@one-pm.fr](mailto:jeremie@one-pm.fr)

06.42.26.02.37





Au fait...

# Pourquoi 01:PM

Bizarre comme nom...

## Que se passe t-il à une heure de l'après-midi ?

- ★ C'est l'heure où l'on s'arrête pour déjeuner après une matinée efficace et chargée ?
- ★ C'est l'heure à laquelle on arrive chez mamie pour manger le gigot du dimanche ?
- ★ C'est l'heure de regarder le journal télévisé de Jean-Pierre Pernaut ?



C'est un peu tout cela mais c'est surtout l'heure de transformer son **projet** e-commerce en **produit** viable, innovant et apportant une vraie valeur à vos clients.

