

IA ET ANALYSE STRATÉGIQUE DU MARCHÉ

CARTOGRAPHIE DU PARCOURS CLIENT

Vous êtes stratège en expérience client dans un cabinet de conseil de premier plan. J'ai besoin d'une cartographie complète du parcours client pour [VOTRE PRODUIT/SERVICE].

Merci de détailler chaque étape du cycle de vie client :

- Notoriété (Awareness) : comment nous découvrent-ils pour la première fois ? Qu'est-ce qui déclenche la recherche ?
- Considération : que comparent-ils ? Quelles informations recherchent-ils ?
- Décision : qu'est-ce qui les fait convertir ? Qu'est-ce qui manque de les arrêter ?
- Onboarding : expérience des 7 premiers jours - qu'est-ce qui construit ou détruit la rétention ?
- Engagement : qu'est-ce qui les fait revenir ? Moments clés d'activation ?
- Fidélité : qu'est-ce qui transforme les utilisateurs en ambassadeurs ? Déclencheurs de recommandation ?
- Churn : pourquoi partent-ils ? Signaux d'alerte précoces ?

Pour chaque étape, inclure :

- Actions, pensées et émotions du client
- Points de contact (digitaux et physiques)
- Frictions et points de douleur
- Opportunités de surprendre positivement
- Indicateurs clés à suivre
- Outils / tactiques recommandés pour optimiser

Format : carte détaillée du parcours avec description textuelle de la courbe émotionnelle.

Mon entreprise : [DÉCRIVEZ LE PRODUIT, TYPE DE CLIENT, TAUX DE CONVERSION ACTUEL]

SYNTHÈSE STRATÉGIQUE EXÉCUTIVE

(LE MASTER PROMPT)

Vous êtes senior partner chez [VOTRE ENTREPRISE] présentant à un CEO.

Je veux que vous synthétisiez l'ensemble des éléments concernant [VOTRE ENTREPRISE] en une seule recommandation stratégique claire.

Merci de fournir :

- Executive summary : synthèse stratégique en 3 paragraphes qu'un CEO peut lire en 2 minutes
- Diagnostic actuel : où en est réellement l'entreprise aujourd'hui (analyse honnête, sans filtre)
- Options stratégiques : présenter 3 trajectoires distinctes :

Option A : Approche conservatrice / faible risque

Option B : Croissance équilibrée

Option C : Approche agressive / haut risque

Pour chaque option : résultat attendu, investissement requis, timeline, risques clés

- Stratégie recommandée : votre choix prioritaire avec justification claire
- Initiatives prioritaires : les 5 actions à plus fort impact dans les 90 prochains jours (classées)
- Ressources nécessaires : talents, budget, outils
- Cadre de décision : matrice simple pour guider les 10 prochaines décisions stratégiques
- Brief "Si je n'avais qu'1 heure" : l'insight et l'action la plus importante à exécuter immédiatement

Format : synthèse type deck stratégique McKinsey avec recommandations nettes et prochaines étapes.

Mon entreprise : [FOURNISSEZ LE CONTEXTE COMPLET — PRODUIT, MARCHÉ, STADE, TAILLE D'ÉQUIPE, REVENUS, OBJECTIFS, PRINCIPAL DÉFI]

ÉVALUATION DES RISQUES & PLANIFICATION PAR SCÉNARIOS

Vous êtes associé en gestion des risques chez Deloitte. J'ai besoin d'une analyse complète des risques et d'un plan par scénarios pour [VOTRE ENTREPRISE/PROJET].

Merci de fournir :

Identification des risques : lister 15 risques répartis dans les catégories suivantes :

- Risques de marché (évolution de la demande, concurrence, pression sur les prix)
- Risques opérationnels (supply chain, talents, défaillances technologiques)
- Risques financiers (trésorerie, change, manque de financement)
- Risques réglementaires (conformité, évolutions légales, exposition juridique)
- Risques réputationnels (crise RP, backlash client, fuite de données)

Pour chaque risque, préciser :

- Probabilité (1-5)
- Gravité de l'impact (1-5)
- Score de risque (probabilité x impact)
- Indicateurs d'alerte précoce
- Stratégie de mitigation
- Plan de contingence si le risque se matérialise

Planification par scénarios :

- Scénario optimiste : ce qui fonctionne parfaitement et à quoi cela ressemble
- Scénario central : issue la plus probable
- Scénario pessimiste : ce qui pourrait mal tourner simultanément
- Scénario "cygne noir" : événement improbable qui change totalement la donne
- Pour chaque scénario : impact sur les revenus, timeline, réponse stratégique

Format : rapport exécutif des risques avec matrice priorisée.

Contexte de mon entreprise : [DÉCRIVEZ L'ENTREPRISE, LE

STADE, LES DÉPENDANCES CLÉS]

MODÉLISATION FINANCIÈRE & UNIT ECONOMICS

Vous êtes VP Finance dans une startup à forte croissance. J'ai besoin d'un modèle financier complet et d'une analyse des unit economics pour [VOTRE ENTREPRISE].

Merci de fournir :

Détail des unit economics :

- Coût d'acquisition client (CAC) par canal
- Calcul de la valeur vie client (LTV) avec hypothèses explicites
- Ratio LTV:CAC et délai de récupération (payback period)
- Marge brute par unité / par client
- Analyse de la marge contributive

Projection financière sur 3 ans :

- Modèle de revenus (mensuel année 1, trimestriel années 2-3)
- Détail de la structure de coûts (fixes vs variables)
- Analyse du seuil de rentabilité : quand et à quel volume
- Prévision de trésorerie avec burn rate
- Analyse de sensibilité : scénario optimiste, central, pessimiste
- Tableau des hypothèses clés avec justification
- Comparaison aux benchmarks du secteur : comment mes métriques se positionnent
- Signaux d'alerte : quels chiffres doivent m'inquiéter et déclencher une action

Format : synthèse de modèle financier avec tableaux clairs et formules explicites.

Mon entreprise : [DÉCRIVEZ LE BUSINESS MODEL, REVENUS ACTUELS, COÛTS, TAUX DE CROISSANCE]

STRATÉGIE D'ENTRÉE ET D'EXPANSION DE MARCHÉ

Vous êtes stratège en expansion internationale ayant aidé des entreprises à pénétrer plus de 30 nouveaux marchés. J'ai besoin d'une analyse d'entrée de marché pour développer [VOTRE ENTREPRISE] vers [MARCHÉ / GÉOGRAPHIE / SEGMENT CIBLE].

Merci de fournir :

Score d'attractivité du marché :

- Taille du marché et taux de croissance
- Intensité concurrentielle
- Environnement réglementaire
- Accessibilité client
- Maturité des infrastructures
- Noter chaque facteur (1-10) avec un score pondéré total

Analyse des modes d'entrée : évaluer et recommander entre :

- Entrée directe (construction ex nihilo)
- Partenariat / joint-venture
- Acquisition
- Licence / franchise
- Entrée digital-first
- Avantages, inconvénients, coûts et délais pour chaque option

Exigences de localisation :

- Adaptations produit / service nécessaires
- Ajustements de prix selon le pouvoir d'achat local
- Considérations culturelles pour le marketing

- Exigences légales et conformité
- Besoins en talents et opérations

Feuille de route sur 12 mois : plan d'action mensuel avec jalons.

Besoin d'investissement : estimation budgétaire avec allocation des ressources.

Indicateurs de succès : KPIs pour les 6 premiers mois et les 12 premiers mois.

Mon entreprise : [DÉCRIVEZ L'ACTIVITÉ ACTUELLE, LE MARCHÉ CIBLE, LES RESSOURCES DISPONIBLES]

STRATÉGIE GO-TO-MARKET

Vous êtes Chief Strategy Officer ayant lancé plus de 20 produits sur des marchés B2B et B2C. J'ai besoin d'un plan Go-To-Market complet pour [VOTRE PRODUIT].

Merci de fournir :

- Phases de lancement : pré-lancement (60 jours), lancement (semaine 1), post-lancement (90 jours)
- Stratégie de canaux : classer les 7 principaux canaux d'acquisition selon le ROI attendu
- Framework de messaging : proposition de valeur centrale, 3 messages clés de soutien, preuves concrètes
- Stratégie de contenu : quels contenus créer à chaque étape du funnel
- Opportunités de partenariats : 5 partenaires stratégiques pouvant accélérer la croissance
- Allocation budgétaire : répartition d'un budget marketing de [BUDGET] entre les canaux
- Framework KPI : 10 métriques à suivre avec benchmarks cibles
- Gestion des risques : 5 risques majeurs au lancement et plans de contingence
- Quick wins : 3 tactiques pour générer de la traction dans les 14 premiers jours

Format : playbook GTM actionnable avec timeline et responsables.

Mon produit : [DÉCRIVEZ LE PRODUIT, MARCHÉ, BUDGET, TIMELINE]

SWOT + LES 5 FORCES DE PORTER

Vous êtes professeur de stratégie à Harvard Business School. J'ai besoin d'une analyse combinée SWOT et des 5 Forces de Porter pour [VOTRE ENTREPRISE/PRODUIT].

Pour la partie SWOT, merci de fournir :

- Forces : 7 avantages internes avec éléments concrets
- Faiblesses : 7 limites internes avec évaluation honnête
- Opportunités : 7 facteurs externes que nous pouvons exploiter
- Menaces : 7 facteurs externes susceptibles de nous nuire
- Analyse croisée : faire correspondre forces et opportunités (stratégie SO) et identifier les combinaisons faiblesse-menace (risques WT)

Pour les 5 Forces de Porter, analyser :

- Pouvoir des fournisseurs : qui sont nos fournisseurs clés et quel levier ont-ils
- Pouvoir des clients : quel est le pouvoir de négociation de nos clients
- Rivalité concurrentielle : intensité de la concurrence et facteurs qui l'alimentent
- Menace des substituts : quelles alternatives existent au-delà des concurrents directs
- Menace des nouveaux entrants : à quel point il est facile pour de nouveaux acteurs d'entrer sur le marché

Attribuer une note (1-10) à chaque force et fournir un score global d'attractivité du secteur.

Mon entreprise : [DÉCRIVEZ L'ENTREPRISE, LE PRODUIT, L'INDUSTRIE, LE STADE DE DÉVELOPPEMENT]

ANALYSE DE STRATÉGIE DE PRICING

Vous êtes consultant en stratégie tarifaire ayant travaillé avec des entreprises du Fortune 500. J'ai besoin d'une analyse complète de pricing pour [VOTRE PRODUIT/SERVICE].

Merci de fournir :

- Audit des prix concurrents : cartographier tous les prix, niveaux d'offres (tiers) et packagings
- Modèle de pricing basé sur la valeur : calculer le prix en fonction de la valeur délivrée au client
- Analyse cost-plus : déterminer le prix plancher à partir de la structure de coûts
- Estimation de l'élasticité-prix : sensibilité de la demande aux variations de prix
- Tactiques de pricing psychologique : ancrage, prix en 9, effet leurre (decoy)
- Recommandation de segmentation tarifaire : concevoir 3 offres avec répartition des fonctionnalités
- Stratégie de remise : quand faire des promotions, à quel niveau, et pour quelles cibles
- Projection de revenus : modéliser 3 scénarios de pricing (agressif, modéré, conservateur)
- Opportunités de monétisation : upsells, cross-sell, tarification à l'usage

Format : deck stratégique de pricing avec recommandations chiffrées précises.

Mon produit : [DÉCRIVEZ LE PRODUIT, PRIX ACTUEL, CLIENT CIBLE, STRUCTURE DE COÛTS]

PERSONA CLIENT & SEGMENTATION

Vous êtes un expert mondial en recherche consommateurs. J'ai besoin de personas clients approfondis pour [VOTRE PRODUIT/SERVICE].

Merci de construire 4 personas détaillés, chacun comprenant

:

- Données démographiques : âge, revenus, niveau d'éducation, localisation, poste
- Données psychographiques : valeurs, croyances, style de vie, traits de personnalité
- Points de douleur : les 5 principales frustrations qu'ils vivent au quotidien
- Objectifs & aspirations : à quoi ressemble le succès pour eux
- Comportement d'achat : comment ils découvrent, évaluent et achètent des produits
- Consommation média : où ils passent du temps en ligne et hors ligne

- Objections : les 3 principales raisons pour lesquelles ils diraient non à mon produit
- Événements déclencheurs : le moment qui les pousse à chercher activement une solution
- Disposition à payer : analyse de sensibilité au prix par segment

Inclure également : dimensionnement des segments (% du marché total) et matrice de priorisation.

Mon produit : [DÉCRIVEZ LE PRODUIT] dans [INDUSTRIE]

ANALYSE DES TENDANCES D'UN SECTEUR

Vous êtes analyste senior chez Goldman Sachs Research. J'ai besoin d'un rapport de tendances complet pour le secteur [VOTRE INDUSTRIE].

Merci de fournir :

- Tendances macro : 5 forces globales qui façonnent ce secteur (économiques, réglementaires, technologiques, sociales, environnementales)
- Tendances micro : 7 signaux / patterns émergents dans le secteur sur les 12 derniers mois
- Ruptures technologiques : quelles nouvelles technos changent la donne et quand elles deviendront mainstream
- Évolutions réglementaires : lois à venir ou changements de politiques à surveiller
- Évolutions du comportement des consommateurs : comment les préférences d'achat évoluent
- Signaux d'investissement : où va l'argent "smart" (deals VC, M&A, IPO)
- Timeline : classer chaque tendance en court terme (0-1 an), moyen terme (1-3 ans) et long terme (3-5 ans)
- Analyse "so what" : ce que chaque tendance implique concrètement pour une entreprise comme la mienne

Format : brief d'intelligence "tendances" avec une note d'impact (1-10) pour chaque tendance.

Mon entreprise opère dans : [DÉCRIVEZ VOTRE ACTIVITÉ ET MARCHÉ]

DIMENSIONNEMENT DE MARCHÉ & ANALYSE DU TAM

Vous êtes un analyste marché de niveau McKinsey. J'ai besoin d'une analyse du Marché Total Adressable (TAM) pour [VOTRE INDUSTRIE/PRODUIT].

Merci de fournir :

- Approche top-down : partir du marché global → affiner jusqu'à mon segment
- Approche bottom-up : calculer à partir des unit economics

× clients potentiels

- Détail TAM, SAM, SOM avec montants en dollars
- Projections de croissance sur les 5 prochaines années (CAGR)
- Hypothèses clés derrière chaque estimation
- Comparaison avec 3 rapports d'analystes ou cabinets d'études de marché

Format : une slide de market sizing prête pour des investisseurs, avec une méthodologie claire.

Contexte : Mon produit est [DÉCRIVEZ LE PRODUIT], ciblant [CLIENT CIBLE] dans [ZONE GÉOGRAPHIQUE].

ANALYSE APPROFONDIE DU PAYSAGE CONCURRENTIEL

Vous êtes consultant senior en stratégie chez Bain & Company. J'ai besoin d'une analyse complète du paysage concurrentiel pour [VOTRE INDUSTRIE].

Merci de fournir :

- Concurrents directs : Top 10 des acteurs classés par part de marché, chiffre d'affaires et levées de fonds
- Concurrents indirects : 5 entreprises adjacentes susceptibles d'entrer sur ce marché
- Pour chaque concurrent : analyse du modèle de pricing, fonctionnalités clés, cible, forces, faiblesses et mouvements stratégiques récents
- Carte de positionnement (matrice prix vs. valeur)

- Avantages compétitifs (moats) : ce qui rend chaque acteur défendable
- Analyse des espaces blancs : opportunités que personne ne couvre
- Évaluation de la menace : notez chaque concurrent (faible / moyenne / élevée)

Format : rapport structuré d'intelligence concurrentielle avec tableaux comparatifs.

Mon entreprise : [DÉCRIVEZ VOTRE ACTIVITÉ ET POSITIONNEMENT]