

FAIRE UNE BELLE PRISE

GRÂCE À LA MÉTHODE LEAN STARTUP

POUR SAVOIR QUELS CLIENTS VONT MORDRE À L'HAMEÇON...



... DÉMARREZ PETIT

... TESTEZ DIFFÉRENTES PROPOSITIONS DE VALEUR



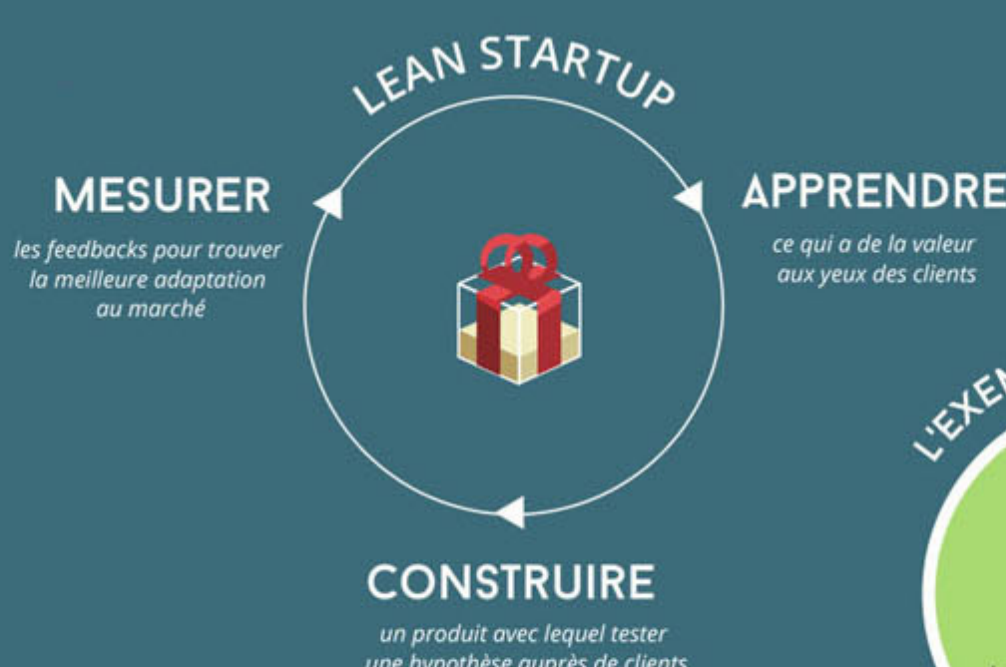
... CHANGEZ MÊME D'APPROCHE SI C'EST CE QUE VEUT LE MARCHÉ



POUR SAVOIR QUI SONT MES CLIENTS ET CE QU'ILS SONT PRÊTS À ACHETER, JE DOIS ME CONFRONTER RAPIDEMENT AU MARCHÉ

1. EXPÉRIMENTER AVEC SES CLIENTS

JE N'AI PAS BESOIN D'AVOIR UN PRODUIT FINI POUR LE PROPOSER À DES CLIENTS



JE PEUX LE CONSTRUIRE AVEC EUX PAR CYCLES SUCCESSIFS

UN ENTREPRENEUR DOIT SAVOIR VENDRE UN PRODUIT QUI N'EXISTE PAS ENCORE

2. VÉRIFIER DES HYPOTHÈSES

SI JE VEUX VÉRIFIER QUELQUE CHOSE PAR RAPPORT À MON MARCHÉ, JE DOIS D'ABORD FORMULER UNE HYPOTHÈSE



If you are not embarrassed by the first version of your product, you've launched too late

Reid Hoffman, fondateur de LinkedIn

3. OSER PIVOTER !

LES RETOURS DES CLIENTS VALIDENT-ILS MON HYPOTHÈSE ?

NON

JE M'ADAPTE AU BESOIN ET JE PIVOTE

OUI

J'AMÉLIORE L'EXISTANT



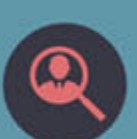
ZOOM IN

Ce qui était une fonctionnalité devient le produit



ZOOM OUT

Ce qui était le produit devient une fonctionnalité



CUSTOMER NEED

Le besoin des clients est différent



CUSTOMER SEGMENT

Le produit est adapté mais pour un autre segment de clients



TECHNOLOGICAL CHANGE

Une technologie différente serait plus adaptée

5 BONNES RAISONS D'APPLIQUER LA MÉTHODE LEAN STARTUP



J'apprends à faire avec les moyens du bord



Je minimise le risque de rejet du marché



Je crée un réseau de clients



Je fais rentrer de l'argent



Je m'ouvre aux opportunités

MAIS ATTENTION !



Avant de faire un MVP, j'interroge mes clients pour valider un besoin existant



J'incrémente par petites touches, SAUF si j'ai l'occasion d'apporter une innovation de rupture



Si mon projet prend une direction inattendue, je me pose 5 min pour vérifier qu'il me passionne toujours

J'AI COMPRIS CE QUI AVAIT DE LA VALEUR ? JE CHERCHE À REPRODUIRE L'OFFRE À PLUS GRANDE ECHELLE

