A U D I T E R E T I N N O V E R E N T I C

*L A U R A B R O W N*

Apprendre à auditer et innover en choix technologiques

Il faut constamment s’adapter.

L’innovation « Is the way »

PROBLEM BASED LEARNING

Un problème, à partir d’une veille présenter solution

GOLDEN CIRCLE Simon SINEK

Why: émotionnel

How:

What:

Besoins, Problèmes et Envies : les principales opportunités de marché arrives depuis la naissance des géants du web.

GAFA: GOOGLE, AMAZON, FACEBOOK, APPLE

NATU: NETFLIX ; AIRBNB ; TESLA ; UBER

Vendre des profils de consommateurs

Ventes de datas

Auditer ceux qui en fait de même à savoir les GAFA, les NATU recensez dans un tableau les informations, suivantes : date de création, contexte socio-économique lors de la création, principal problème résolu, les besoins et désirs adjacents, cible, autres critères

Lancer votre startup, vous faites appel à votre premier cercle pour qu’ils deviennent clients et ambassadeurs (seed capital business ; Love Money) en les invitant à un petit-déjeuner durant lequel vous leur présentez votre startup en répondant aux questions usivantes

Quel problème résolu ?

Quel est votre cible et pourquoi ?

Comment allez-vous la conquérir ?

Pourquoi devrait-on devenir vos premiers clients et ambassadeurs ?

Diagnostic de données

Développer l’audit des NATU : aller plus plus loin.

Qu’est-ce que le diagnostic d’opportunités ?

Disrupter

Fenty but est de disrupter la mode, la culture

GLOSSIER disrupte l’usage avec de nouvelles innovations

Le futur, des startups qui innovent.

Milktamère

Fempo