



Clarté du produit

PILIER #1

**5 étapes pour poser
des bases solides et éviter l'échec**

POURQUOI LA CLARTÉ DU PRODUIT CHANGE TOUT

Quand la vision du produit est floue, on s'éparpille, on code dans le vide, et on finit souvent par s'épuiser... ou par devoir tout recommencer.

3 bénéfices concrets de la clarté

Tu gagnes du temps : tu sais quoi prioriser, tu évites le syndrome de la "feature inutile".

Tu gagnes en crédibilité : ton équipe et tes clients voient que tu sais où tu vas.

Tu sécurises la suite : tes choix techniques et business reposent sur du concret, pas sur des suppositions.



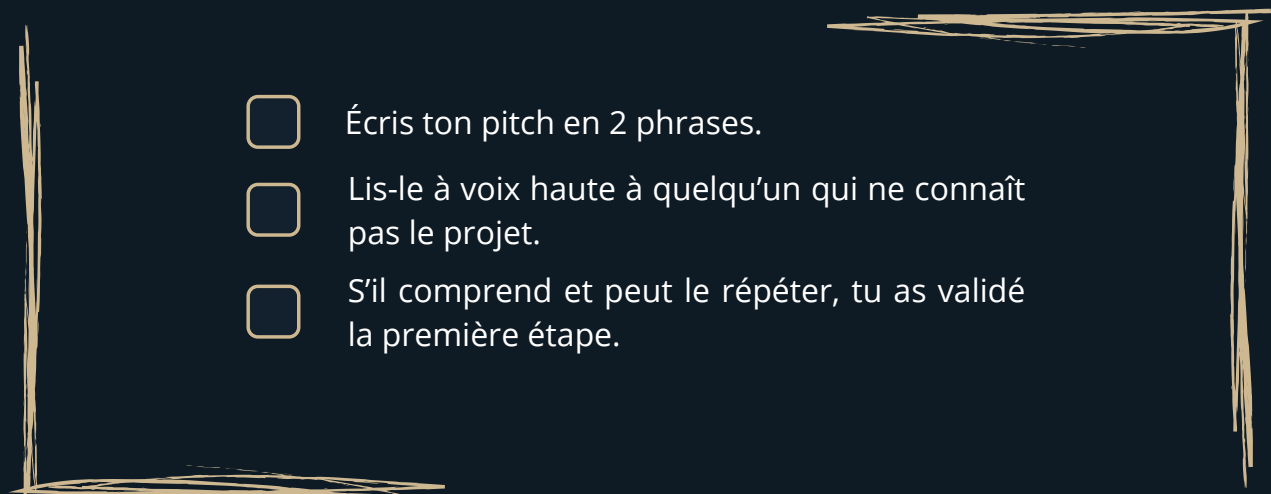
La clarté du produit, c'est la boussole de tout projet SaaS.

"On n'échoue pas par manque de code, mais par manque de vision."

PITCHER SIMPLEMENT SON PRODUIT : CAPTIVER EN 2 PHRASES

*Si tu ne sais pas présenter ton produit en 2 phrases, il n'est pas encore assez clair.
Un pitch simple, c'est la première pierre d'un projet solide.*

Prends le temps d'écrire ton pitch.
Fais-le relire par quelqu'un qui n'est pas du métier.
Si c'est compris, tu tiens la base de ta clarté produit.

- 
- ☐ Écris ton pitch en 2 phrases.
 - ☐ Lis-le à voix haute à quelqu'un qui ne connaît pas le projet.
 - ☐ S'il comprend et peut le répéter, tu as validé la première étape.

Mon pitch :

COMPRENDRE SES UTILISATEURS : SORTIR DE TA BULLE

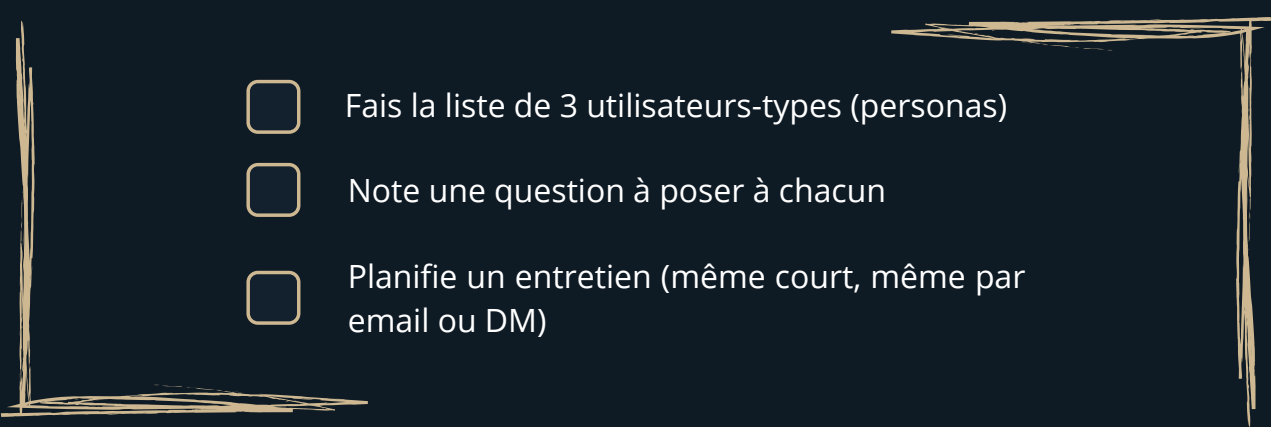
*On tombe souvent dans le piège : on construit un produit pour soi...
Pourtant, un SaaS qui dure, c'est un SaaS qui répond vraiment à un besoin, testé
avec de vrais utilisateurs.*

Un étudiant qui fait une appli de révision... mais oublie d'interviewer d'autres étudiants

Prends le temps de parler à au moins 3 vrais utilisateurs avant de te lancer (ou d'itérer).

Pose-leur des questions simples :

- Qu'est-ce qui te manque aujourd'hui ?
- Pourquoi utilises-tu [outil concurrent] ?
- Quelle galère aimerais-tu voir disparaître ?

- 
- ☐ Fais la liste de 3 utilisateurs-types (personas)
 - ☐ Note une question à poser à chacun
 - ☐ Planifie un entretien (même court, même par email ou DM)

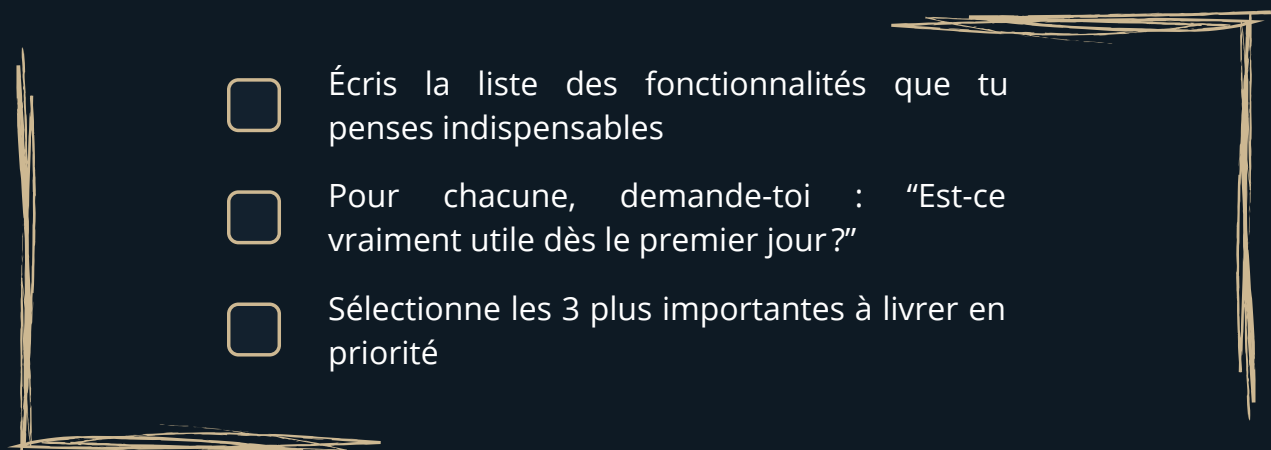
Mes 3 utilisateurs-types :

PRIORISER SANS S'ÉPARPILLER : VISER JUSTE DÈS LE DÉPART

*On veut tous construire "le produit parfait"... Mais la vraie réussite, c'est d'aller vite sur ce qui compte vraiment pour l'utilisateur.
Vouloir tout faire, c'est souvent l'assurance de ne rien sortir.*

**Un bon MVP (Minimum Viable Product), c'est la version la plus simple qui permet de vérifier que ton idée a de la valeur.
Le reste peut attendre.**

Liste toutes tes fonctionnalités imaginées.
Puis barre tout ce qui n'est pas "essentiel pour un premier utilisateur".
Garde 3 priorités maximum pour démarrer.

- 
- ☐ Écris la liste des fonctionnalités que tu penses indispensables
 - ☐ Pour chacune, demande-toi : "Est-ce vraiment utile dès le premier jour?"
 - ☐ Sélectionne les 3 plus importantes à livrer en priorité

Mes 3 priorités MVP

DEMANDER DU FEEDBACK TÔT : ÉVITER LES FAUSSES ROUTES

Même le meilleur plan ne résiste pas au terrain.

L'erreur classique, c'est d'attendre d'avoir "tout fini" pour montrer son produit... et découvrir que ce n'est pas ce qu'attendaient les utilisateurs.

"Mieux vaut 3 retours francs que 30 likes sans engagement !"

Pose des questions :

- Qu'est-ce qui manque ?
- Qu'est-ce qui ne sert à rien ?
- Quelle fonctionnalité utiliserais-tu vraiment ?

☐

Note le nom de 3 personnes à qui tu vas présenter ton produit cette semaine.

☐

Prépare 2 questions à leur poser (exemple : "Qu'est-ce qui t'a manqué ? Qu'est-ce qui t'a surpris ?")

☐

Planifie une courte démo ou un échange de 15 minutes avec chacun.

À qui vais-je demander un feedback sur la prochaine version ?

MESURER L'IMPACT RÉEL : SUIVRE CE QUI COMPTE VRAIMENT

*Un produit utile, c'est un produit utilisé.
Sans indicateurs, tu pilotes à l'aveugle et tu ne sais pas ce qui fonctionne.*

Choisis un ou deux indicateurs simples à suivre dès le MVP.

Ce peut être un taux de complétion, une métrique d'usage, ou un retour qualitatif fréquent.

Utilise-les pour ajuster ta roadmap de manière concrète.

- ☐ J'ai défini au moins un indicateur clé adapté à mon stade
- ☐ J'observe son évolution chaque semaine ou sprint
- ☐ J'ai ajusté une décision produit en fonction de cette donnée

Quel est mon indicateur d'impact principal à suivre ?

AUTO-ÉVALUATION : OÙ EN ES-TU SUR LA CLARTÉ DE TON PRODUIT ?

Réponds honnêtement à ces 5 questions.

Coche une case par question :

Peux-tu pitcher ton produit en deux phrases ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non

As-tu échangé avec au moins 3 vrais utilisateurs ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non

As-tu priorisé tes fonctionnalités essentielles ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non

As-tu déjà montré une première version à des utilisateurs externes ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non

As-tu ajusté ta roadmap grâce à un feedback réel ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non

4-5 "Oui" : continue, tu as de la clarté produit !

<4 "Oui" : reprends une étape, ou demande de l'aide si besoin.

Chaque "Non" est une opportunité d'améliorer ton produit.

N'hésite pas à relire les étapes précédentes ou à demander un feedback externe !

CHECKLIST: POSER LES BASES DE MON PRODUIT

Passe à l'action :

Coche chaque étape validée même si tu dois y revenir plus tard.

- ☐ J'ai écrit un pitch clair en 2 phrases
- ☐ J'ai identifié (et contacté) 3 utilisateurs-types
- ☐ J'ai listé mes 3 fonctionnalités MVP
- ☐ J'ai montré une première version à des utilisateurs réels
- ☐ J'ai recueilli au moins 2 retours utilisateurs pertinents
- ☐ J'ai ajusté ma roadmap suite à ces retours
- ☐ Je relis cette checklist dans 2 semaines pour voir mes progrès

Seule l'action fait progresser ton projet.

Un petit pas chaque semaine = une vraie clarté au bout de quelques mois.

À ÉVITER ABSOLUMENT !

*Même les meilleurs projets se plantent sur ces points.
Anticipe, et tu éviteras beaucoup de temps (et d'argent) perdus !*

Construire dans sa bulle

Travailler des semaines sans parler à de vrais utilisateurs.
Résultat : tu construis peut-être un produit... dont personne ne veut.

Vouloir tout faire, tout de suite

Ajouter 15 fonctionnalités avant même d'avoir validé la première.
Résultat : tu t'éparpilles, tu t'épuises, tu n'as jamais de retour concret.

Confondre "clarté" et "détail technique"

Plonger dans le code avant même de savoir à quoi doit servir le produit.
Résultat : tu optimises des choses inutiles, tu fais fausse route.

Si tu évites ces pièges, tu seras déjà devant 80 % des porteurs de projet !

Relis ce livret avant chaque lancement de nouvelle feature, ou quand tu sens que tu perds le cap.

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ?

Tu veux clarifier ton projet, structurer ta roadmap, ou simplement avoir un regard externe sur ta situation ?

Je propose un diagnostic express ou un échange sans engagement.

Réserve ton créneau ici :

30 minutes de call gratuit

Ou contacte-moi par email :

arkonium.contact@gmail.com

Je suis Arnaud, fondateur d'Arkonium.

J'accompagne les porteurs de projets et équipes tech à structurer, sécuriser et faire grandir leurs idées sans bullshit.

Passionné par la clarté, la structuration et la transmission.

Ma mission : t'aider à transformer le flou en projet solide et pérenne

Merci d'avoir lu ce mini-guide
et bravo pour ton engagement à bâtir sur de bonnes bases !



Structurer. Sécuriser. Scaler.