

A full-page background image featuring a person standing on dark, wet rocks at a rocky coastline during sunset. The person is seen from behind, wearing a dark jacket and shorts, looking out at the ocean. The sun is a bright orange orb on the horizon, with its light reflecting as a shimmering path across the water. The sky is filled with dramatic, dark clouds tinged with orange and yellow from the low sun. The overall mood is contemplative and serene. A diagonal line runs from the top left towards the center, separating a darker, more shadowed area on the left from the brighter sunset area on the right.

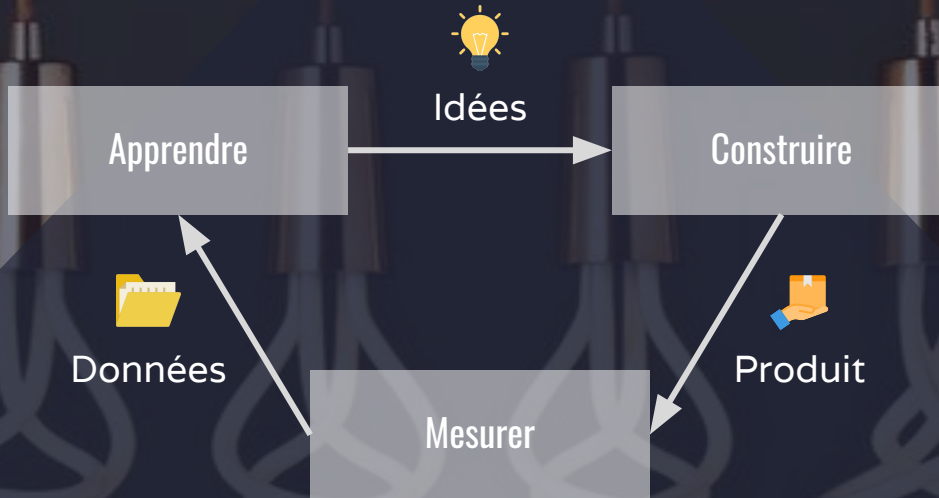
Lean Startup

Adrien Morin
2019

Le Lean Startup

par Eric Ries en 2008

Lancer une offre minimum, tester le marché, ajuster son produit, et recommencer jusqu'à trouver la meilleure idée à vendre.



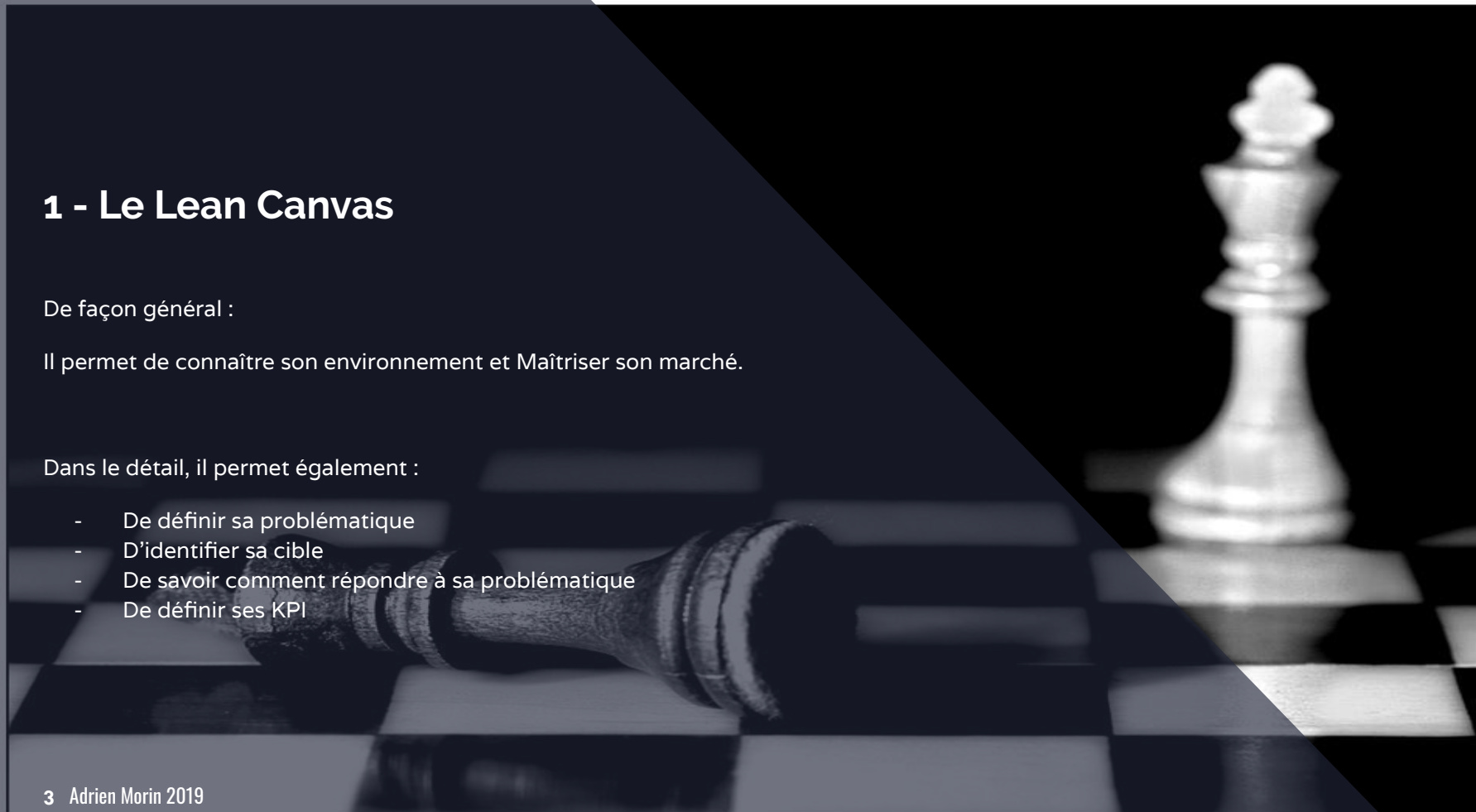
1 - Le Lean Canvas

De façon général :

Il permet de connaître son environnement et Maîtriser son marché.

Dans le détail, il permet également :

- De définir sa problématique
- D'identifier sa cible
- De savoir comment répondre à sa problématique
- De définir ses KPI



<h3>Problème</h3> <p>Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?</p>	<h3>Solution</h3> <p>Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?</p>	<h3>Proposition de valeur unique</h3> <p>En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ? En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?</p>	<h3>Avantage compétitif</h3> <p>En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protégez-vous d'elle ?</p>	<h3>Segments de clientèle</h3> <p>Qui sont vos clients ? Peuvent-ils être segmentés ?</p>
<h3>Alternatives existantes</h3> <p>Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus ?</p>	<h3>Indicateurs de performance</h3> <p>Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?</p>	<h3>Votre «Pitch»!</h3> <p>Quel est le «minimal pitch» de votre activité ? Décrivez-la en un slogan !</p>	<h3>Canaux</h3> <p>Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? Quels sont les temps forts de la relation client ?</p>	<h3>Utilisateurs pionniers</h3> <p>Qui seront vos early adopters ?</p>
<h3>Coûts</h3> <p>Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?</p>		<h3>Sources de revenus</h3> <p>D'où vient l'argent ? Qui paie ?</p>		

2 - Création du MVP

Minimum Viable Product

Comment confronter son idée au marché.

Votre MVP doit être : Simple / Rapide / Efficace

Il doit permettre de valider :

- Votre Vision (le WHY)
- Votre Problématique
- Votre Solution

Enfin, un MVP ne veut pas forcément dire TECH !

Règle du 80 / 20

20 % de fonctionnalités

Utilisées par

80 % des utilisateurs

Exemple de MVP sans TECH

Chez **Twitter**, les utilisateurs envoyaient un sms qui était affiché sur Twitter et les “followers” pouvaient voir et répondre par sms. D’où la limite de caractères.

La première version de **DropBox** était une simple vidéo présentant le projet. La deuxième version, une landing page plus détaillée qui a permis de récolter plus de 75 000 leads.

Pour **AirBnb**, les fondateurs ont commencé en louant leurs propres chambres. Ils ont ensuite fait eux-même les photos des locations pour déclencher l’acte d’achat.

Chez **Spotify**, pour valider l’idée, les fondateurs ont créé des radios que les utilisateurs pouvaient sauvegarder. Le streaming audio était né.

3. La clientèle

Le MVP est maintenant terminé, vous pouvez maintenant valider votre marché auprès de votre client.

Cela permettra d'ajuster votre MVP → et d'obtenir votre "Market Fit".

L'idée est de comprendre :

1. Qui ils sont (identifier le profil de vos utilisateurs)
2. Qu'est-ce qui a retenu leur attention (Feedback)
3. Quelle fonction ont-ils préféré ou pas compris
4. Pourquoi ils utiliseraient votre produit plutôt qu'un autre

4. Le pivot

Ajuster / Modifier votre produit en fonction des retours clients.

Et de façon répétée !

1. En fonction des retours clients, **adapter** votre MVP
2. Tester ce nouveau MVP sur le marché
3. Analyser les retours clients
4. Recommencer

Attention à ne jamais changer de vision !

Star Wars
Written By
George Lucas
1977



5. Vendez votre produit

Le “product market fit” est établi ? Il est temps de le vendre !

Etablir une stratégie d'acquisition et la mettre en oeuvre :

- Influenceur
- Publicité
- Emailing
- Acquisition indirect
- Acquisition direct → Commercial
- etc

A close-up photograph of a hand held palm-up, filled with a fine, bright pink powder. The powder is piled in the center of the palm and spills slightly over the edges of the fingers. The background is dark and out of focus. A diagonal line, possibly a design element or a shadow, runs from the top left towards the bottom right, passing over the hand.

MERCI !

Des questions ?

Si besoin :

- amorin@vetixy.com