



Trouve ta niche!

www.themature.dev
anthony@themature.dev

Le podcast

J'ai lancé le podcast "The Mature Developer" pour aider les développeurs à lancer leur propre projet et à en vivre. Pour qu'ils soient libre de vivre la vie qu'ils souhaitent, en travaillant sur un projet qui leur plait et en étant leur propre patron.

L'objectif d'un Mature Dev n'est pas de lancer une startup avec une idée ambitieuse qui, avec beaucoup de travail et de chance, lui rapportera peut-être un jour des millions.

Un Mature Dev lance un projet moins ambitieux (qui vise à générer par exemple 10k€ de chiffre d'affaire mensuel) mais qui répond à un besoin spécifique pour une clientèle ciblée, qui sera donc ravie d'acheter son produit. Il maximise ainsi les chances de réussite et limite le temps investi.

Dans le podcast j'interviewe des développeurs-entrepreneurs qui ont lancé leur projet, ils partagent leurs apprentissages et expériences. Je partage aussi mes conseils lors d'épisodes en solo (chaque premier épisode du mois).

Ecoute le podcast :



Suis-moi :



Introduction

Pourquoi c'est une mauvaise idée d'avoir des idées

On pense toujours qu'il faut une super idée pour se lancer. Une idée que personne n'a jamais eue et qui va changer le monde.

Du coup, énormément de personnes ne lancent jamais leur propre projet car elles attendent d'avoir cette illumination.

Tandis que d'autres se lancent sur leur idée géniale qui n'en est en fait pas une. Mais vu qu'ils sont convaincus que leur idée est bonne, et que c'est la seule qu'ils ont, ils s'acharnent. Ils perdent beaucoup de temps et d'argent pour finalement abandonner.

Dans les 2 cas, on se retrouve avec des personnes démotivées, qui pensent qu'elles ne sont pas faites pour entreprendre.

Se concentrer sur les besoins des gens

Il est assez facile de trouver une idée pour un projet qui permettra à un développeur de bien vivre. Mais il faut pour cela se concentrer sur les personnes. Comprendre à quels problèmes elles sont confrontées au quotidien et mettre en place une solution pour les aider.

C'est en se concentrant sur les personnes qu'on va trouver une infinité de besoins et donc de nombreuses idées de projets à lancer. Que ce soit pour un nouveau projet, ou comme solution de secours si votre première idée ne fonctionne pas.

Il faut donc trouver une niche, discuter avec ses membres, les écouter, lire leurs commentaires sur Internet, etc. pour découvrir leurs besoins. Mais comment trouver cette niche ? Et donc comment trouver ces personnes à interviewer ?

L'exercice

Cet exercice a pour objectif de découvrir les niches pour lesquelles tu as un avantage (car tu les connais ou elles t'intéressent particulièrement). Et d'ensuite trouver les personnes à contacter au sein de cette niche pour discuter avec elles et comprendre leurs besoins.

Tu peux effectuer cet exercice seul, mais pour avoir plus de résultats, je te conseille de le faire en couple ou avec des amis. C'est en faisant l'exercice avec mon épouse que j'ai découvert un besoin pour les photographes et que j'ai ainsi lancé mon projet SaaS qui me permet aujourd'hui de vivre librement.

Je n'avais pourtant aucun avantage à travailler avec les photographes à la base, mais en creusant cette niche, elle m'a très vite plu.

1) Les niches dont tu fais partie

Commence par lister dans le cadre ci-contre les niches dont tu fais partie. Pour t'aider, tu peux répondre aux questions suivantes :

- Quels rôles ai-je dans la vie ?
- De quels groupes est-ce que je fais partie ?
- Comment est-ce que je me décrirai dans une biographie ?

Par exemple, mes réponses sont les suivantes : développeur, entrepreneur, podcaster, surfer, jeune papa, mari de longue date (20 ans) , voyageur, fan du Standard de Liège, gamer, travaille de la maison, apprend l'espagnol, souffre de la goutte (trop d'acide urique), apprentissage continu, développement personnel, flexitarien (je suis pour la diminution de la consommation de viande).

Au plus tu mets de réponses, au plus tu auras de possibilités. Essaie d'en mettre au moins 10.

1) Les niches dont je fais partie

2) Les niches dont tu faisais partie

Ensuite, liste les niches dont tu faisais partie, mais dans lesquelles tu n'es plus aujourd'hui.

Par exemple, mes réponses sont les suivantes : directeur d'agence web/mobile, stressé, hypertension, surpoids, kitesurfer, joueur de fornite, salarié, rêveur de millions.

2) Les niches dont je faisais partie

3) Les niches qui te font rêver

Liste maintenant les niches dont tu ne fais pas partie mais qui te passionnent et que tu voudrais aider.

Par exemple, mes réponses sont les suivantes : préservation des océans, les jeunes sportifs en début de carrière qui manquent de moyens

3) Les niches qui me font rêver

4) Sélectionne ton top 3

Sélectionne les 3 niches qui te plaisent le plus parmi tes listes ci-dessus, celles que tu as le plus envie d'aider et pour chacune d'elle, imagine un problème qu'elles pourraient avoir. A ce stade, c'est un problème purement théorique.

Je veux aider les

1) à

2) à

3) à

Exemple en ce qui me concerne :

1) Je veux aider les développeurs à lancer leur propre projet

2) Je veux aider les podcasters à mieux gérer leurs invités

3) Je veux aider les surfers qui sont jeunes papa à trouver les vacances idéales

5) Trouve les personnes

Pour chacun de tes problèmes, liste les personnes qui pourraient y être confrontées, qu'elles soient liées à ta niche initiale ou non.

Exemple, pour mon problème "mieux gérer leurs invités" : podcasters, streamers, les sociétés, les journalistes, les gens (les personnes qui invitent des invités à souper).

Remplace ensuite les mots trop génériques par des cibles plus spécifiques. Par exemple, "les sociétés", c'est trop vague. Je devrais choisir un type de société. Par exemple "les sociétés d'intérim". Ensuite, je dois penser à qui dans cette société serait ma cible. Par exemple "les responsables recrutement".

Tu dois arriver au titre le plus spécifique possible. Est-ce ces personnes utiliseraient ce titre pour se décrire sur un réseau social comme Twitter ou LinkedIn ? Par exemple, personne ne se qualifierait de "les gens". Par contre "podcaster", oui.

Cette dernière étape te permet de générer davantage d'idées mais est aussi une première étape dans ta phase de validation. **Si tu n'arrives pas à trouver un titre assez spécifique, tu n'arriveras pas à prendre contact facilement avec ces personnes.**

5) Les personnes à cibler

Conclusion

Cet exercice simple te permet de générer une série de niches, de problèmes et de personnes à investiguer. Fais-le en couple (c'est un excellent moyen de faire une activité entrepreneuriale avec ta compagne/ton compagnon et de changer un peu des soirées Netflix).

Tu as maintenant plusieurs niches en tête et tu sais qui (ou en tout cas quel profil) contacter pour commencer à creuser pour trouver des besoins.

Tu peux débiter par étudier leur comportement en ligne (les contenus et commentaires qu'ils publient, via des groupes Facebook, blogs, etc) mais le top du top c'est de leur parler de vive voix via une interview.

Le mois prochain, un épisode du podcast sera consacré à ce sujet et je créerai un nouveau guide de ce type.

J'espère que celui-ci t'a plu !

A bientôt,

Anthony

