

# UNE STARTUP A SUCCES EN 9 ETAPES

N'ayez pas peur de l'échec, il suffit d'avoir raison une fois

Drew House, PDG de DROPBOX



## 1 QUEL PROBLÈME ?

Quelle douleur résolvez-vous ?

La différence entre vitamine et anti-douleur est énorme. Une vitamine n'est pas une nécessité, un pain killer l'est. Bien définir votre client cible ou buyer persona. Les meilleurs idées sont souvent critiquées au début.



## 2 ADOPTER L'ETAT D'ESPRIT ENTREPRENEUR

Détermination, passion, 0 excuses.

Niveau de stress bas car vous êtes sûr de vous.

Jongler entre rigidité (maintenir la vision) et flexibilité.

Faire plus et réfléchir moins, dormir suffisamment.



## 3 ANALYSE DU MARCHE

Connaître les attentes des clients sur ce secteur.

Savoir les points forts et faibles de vos concurrents.

En déduire votre positionnement sur ce marché et faites votre mapping concurrentiel (voir détails sur le lien).



## 4 PRODUCT MARKET FIT

Construisez un MVP (produit minimum viable) dont vous avez honte, tellement il est basique.

Faire des choses non scalables au début (lien web).

Faites du A/B testing pour une amélioration continue.

Prenez en compte le feedback et soyez prêts à pivoter.



## 5 ETRE UN AS DU MARKETING

Être orienté données dans vos décisions marketing.

Définir des objectifs en terme de coût d'acquisition.

Faites de l'Inbound Marketing.

Avoir un bon produit ne suffit plus, prenez une agence de Marketing Digital.



## 6 S'ORGANISER POUR CROITRE

Utiliser les bons outils. Asana pour l'organisation du travail, Slack pour communiquer en interne, Airtable plutôt qu' Excel, Miro pour vos mindmap, LinkedIn...

Construisez des processus de formation en interne.

Adoptez une organisation plus horizontale, par cellules.



## 7 DÉFINIR LE BUSINESS MODEL

Les différents types de business models:

- Publicité sur le site (Facebook)
- Premium (mélange free et payant au delà d'un seuil)
- Abonnement (Istock)
- Commission sur un produit mis en avant (Pinterest)
- Vente classique

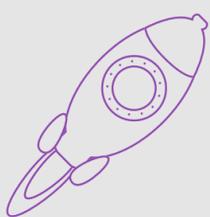


## 8 EMBAUCHER INTELLIGEMMENT

Embaucher des gens complémentaires.

Ne pas embaucher de commercial dès le départ.

Offrez une rémunération variable (actions, options...).



## 9 MAITRISER LA CROISSANCE

Eviter les "vanity metrics" et analysez plutôt la satisfaction et la rétention des clients.

La croissance n'est pas toujours instantané - persévérez !

99% des startups ne font pas faillite à cause de la concurrence - concentrez-vous sur vous !

Levez de l'argent si c'est nécessaire pour la croissance