accéléreZ votre démarrAGE

Guide à l’intention des promoteurs

**Entrepreneuriat Haute-Yamaska,**

un volet de Granby Industriel

**Formulaire d’auto-évaluation**

|  |
| --- |
| 1. **Mon projet répond à quel besoin?**   Quel est l’inconfort, l’envie, l’inconvénient, la frustration, le malaise, l’inquiétude de vos futurs clients? |
| 1. **Qui sont ceux qui ont ce besoin?**   Qui est le client type? Dans quel contexte se fait cet « achat »? Le produit/service est nouveau ou connu? |
| 1. **Êtes-vous la bonne personne?**   Pourquoi êtes-vous la bonne personne pour exploiter ce besoin? D’où vous est venue cette intuition? |
| 1. **Quelles sont vos expériences/aptitudes/compétences/expertises en rapport avec ce besoin?** |
| 1. **Quelles sont vos forces/faiblesses en tant que futur entrepreneur?** |
| 1. **Qui/comment pourriez-vous combler vos faiblesses?** |
| 1. **Quelles sont les ressources dont vous disposez déjà pour démarrer votre projet (argent/matériel/autre)?** |
| 1. **Qu’est-ce qui pourrait vous empêcher de passer à l’action?** |

**Vos ressources / objectifs**

|  |  |
| --- | --- |
| **Inventaire des moyens :** | |
| Qui suis-je? |  |
| Que connais-je? |  |
| Qui connais-je? |  |
| **Les objectifs que je souhaite atteindre :** | |
|  | |
| **Ce que je suis prêt à perdre :** | |
|  | |

**Le « Business Model » canevas**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Partenaires** | **Activités clés** | **Proposition de valeur** | | **Relations avec la clientèle** | **Segment de clientèle** |
| Qui sont vos partenaires clés?  Qui sont vos fournisseurs clés?  Quelles ressources sont acquises via vos partenaires? | Quelles sont les activités nécessaires pour :   * votre proposition de valeur? * vos canaux de distribution? * vos relations clients? * vos sources de revenus? | Quels besoins souhaitez-vous satisfaire?  Quels problèmes souhaitez-vous résoudre?  Quelle offre proposez-vous à chacun des segments de clients? | | Quel type de relation allez-vous établir avec vos clients? | Qui sont vos principaux clients? |
| **Ressources clés**  Quelles ressources sont nécessaires pour :   * votre proposition de valeur? * vos canaux de distribution? * vos relations clients? * vos sources de revenus? | **Canaux**  Comment pouvez-vous atteindre vos clients?  Quels moyens sont les plus rentables?  Comment sont-ils intégrés avec les habitudes de vos clients? |
| **Structure de coût**  Quels sont les coûts les plus importants inhérents à votre modèle économique?  Quelles sont les ressources clés les plus couteuses?  Quelles sont les activités clés les plus couteuses? | | | **Flux des revenus**  Pour quelle valeur ajoutée vos clients sont-ils prêts à payer?  Quelle est la fréquence de paiement?  Comment préfèrent-ils payer? | | |

**Fiche d’hypothèse**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Nom du test :*** |  |
| **Élément du canevas :** |  |
| Niveau de priorité : |  |
| Nous croyons que : |  |
| Afin de le vérifier, nous allons : |  |
| Nous allons mesurer : |  |
| Nous avons vu juste si : |  |
| **Ce que nous ferons :**  **(après l’analyse)** |  |

**Canevas de proposition de valeur**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produit/service** | **Avantages uniques** |  | **Souhaits** | **Besoin/problème** |
| **Solution à** | **Mal de tête** |

**Le produit minimum viable**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Type de stratégie** | **Exemple** | **Application dans mon projet** | **Forces** | **Faiblesses** |
| Vidéo explicative | Dropbox |  |  |  |
| « Landing page » |  |  |  |  |
| Magicien d’Oz (Flinstoning) | Zappos |  |  |  |
| Le concierge | Food on the Table |  |  |  |
| Le prototype |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |