

Checklist de l'Entrepreneur : De l'Idée au Lancement

1. Validation et Filtrage de l'Idée

- Identifier le problème spécifique que votre projet résout.
- Vérifier l'adéquation entre l'idée et vos compétences/passions.
- Évaluer la taille du marché cible et le potentiel de croissance.
- Réaliser une analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces).
- Confirmer que l'idée répond à un besoin réel et non imaginaire.

2. Étude de Marché et Concurrence

- Identifier les concurrents directs et indirects.
- Définir précisément votre 'Persona' (client idéal).
- Réaliser des interviews ou sondages auprès de clients potentiels.
- Analyser les prix pratiqués sur le marché.
- Identifier votre avantage concurrentiel unique (USP).

3. Modèle Économique et Viabilité

- Choisir le modèle de revenus (abonnement, vente directe, freemium, etc.).
- Estimer les coûts de démarrage (frais fixes et variables).
- Définir les objectifs financiers à 6, 12 et 24 mois.
- Établir un plan de trésorerie prévisionnel.
- Identifier les sources de financement nécessaires (fonds propres, prêts, aides).

4. Structuration Juridique et Administrative

- Choisir le statut juridique adapté (Auto-entrepreneur, SAS, SARL, etc.).
- Vérifier la disponibilité du nom de marque et déposer le domaine web.
- Rédiger les statuts ou le contrat d'association si nécessaire.
- Ouvrir un compte bancaire dédié à l'activité professionnelle.
- S'inscrire auprès des organismes officiels (Greffes, URSSAF, etc.).

5. Lancement du MVP (Minimum Viable Product)

- Définir les fonctionnalités minimales pour tester le produit.
- Développer ou concevoir la version bêta du produit/service.
- Mettre en place une stratégie de communication de lancement.
- Lancer le produit auprès d'un groupe restreint d'utilisateurs.
- Collecter les feedbacks et itérer pour améliorer la solution.