

FORMALISEZ VOTRE IDÉE DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Vous avez une ou plusieurs idées ? Vous voulez en parler avec d'autres personnes pour avoir leur avis ?

Vous devez donc formaliser cette idée pour pouvoir l'expliquer en 1 minute !

Formalisez votre idée

Plus vite vous aurez de retours de tiers sur votre idée, plus vite vous pourrez la faire évoluer et plus vite vous trouver LA bonne idée !

Pour cela, il faut pouvoir en parler facilement avec des interlocuteurs divers.

Pour vous aider à formaliser votre idée, nous vous proposons de répondre à ces quelques questions :

- Quelle phrase résumerait votre idée ?
Il s'agit de choisir une accroche qui donne les mots-clés de votre idée.
Exemple : une appli pour aider les enfants à se préparer de façon autonome le matin
- Pourquoi et comment avez-vous cette idée ?
Expliquez la genèse de cette idée, racontez comment elle est née, comme une histoire. Cela permet à l'auditeur de se projeter dans la situation et de mieux comprendre pourquoi cette idée a du sens (on appelle ça le storytelling). Dans ces explications, le « pourquoi » doit bien ressortir car c'est ce qui permet à l'auditeur de comprendre qu'il y a réellement un besoin.
Exemple : Le matin, pour que mes enfants qui sont petits soient prêts à l'heure pour aller à l'école, je dois répéter sans cesse les mêmes choses (après ton petit-déjeuner, n'oublie pas de te brosser les dents, ensuite, va t'habiller...etc.). C'est stressant pour tout le monde et, parfois, ça crée des disputes qui font encore perdre plus de temps. Je voulais créer des alarmes sur mon téléphone pour leur rappeler l'heure maximum à laquelle ils doivent faire chaque chose (une alarme pour l'heure les dents, une autre pour l'habillage...etc) mais ils ne savent pas encore lire et chaque enfant a des habitudes différentes (l'un préfère se doucher le matin, l'autre préfère s'habiller avant le petit-déjeuner...).
- Quoi ? Le service / produit que vous imaginez
Exemple : J'ai donc imaginé de créer une application qui puisse être mise sur la télé via les box ou les téléphones et qui soit personnalisable par enfant. Ainsi, chaque enfant aurait son planning représenté par des pictos ou des mots en fonction de son âge avec des alarmes différentes.
- A qui s'adresserait ce produit / service ?
Exemple : Mon application pourrait intéresser les parents mais peut-être aussi les crèches ou les écoles maternelles.
- Qui propose déjà une solution semblable ?

Exemple : J'ai cherché des solutions mais je n'ai rien trouvé sauf une montre mais les programmes sont pré-paramétrés et elle décompose uniquement les grandes phases : réveil, départ à l'école, cantine...

- Que vous faudrait-il pour aller plus loin ?

Exemple : Pour aller plus loin, j'ai besoin de savoir si c'est réaliste et réalisable.

Confrontez votre idée

Maintenant que vous pouvez présenter votre idée rapidement, parlez-en autour de vous pour voir la réaction de vos interlocuteurs. Ils pourront peut-être vous permettre de la voir autrement, de trouver des idées complémentaires, de vous mettre en garde...

Vous pouvez également poster votre idée sur Internet pour avoir des retours (via les réseaux sociaux par exemple).

Mais n'oubliez pas, votre idée doit d'abord VOUS correspondre. Cette idée est-elle en cohérence avec votre personnalité, vos ambitions, vos valeurs... etc. Pour en savoir plus : <http://www.cci.fr/web/creation-d-entreprise/trouver-une-idee-de-creation-d-entreprise>

Deux exemples

- *Les exemples ne sont pas de réelles entreprises, ils n'ont pas d'autres vocations que de mettre en application les explications théoriques.*
- *Les données chiffrées sont des exemples destinés à faire comprendre l'exercice uniquement et ne doivent pas servir de base à vos réflexions*

Exemple 1 : des bijoux fantaisie fabriqués avec une imprimante 3D et conçus sur la base des bijoux portés par les people du moment. Vendus en commerce ambulant à Tours

En discutant avec ma nièce, j'ai réalisé la « passion » que les adolescentes ont pour les « people » issues de la télé-réalité, des émissions de chants ou autre. Ce qui revient souvent dans leurs conversations est « elle est trop bien habillée », « elle est trop classe »... J'ai assisté à une démonstration d'une impression 3D et, vu que ces « people » changent souvent, je ne voulais pas me lancer dans un process de fabrication trop compliqué ni avoir de stock. D'où l'idée de l'impression 3D.

J'envisage donc de fabriquer, à la demande, des bijoux conçus sur la base du style des « people » du moment et de créer une communauté de clientes pour que ce soient elles qui co-construisent leurs bijoux. Je les fabriquerai donc à la demande, avec une imprimante 3D, sur-mesure.

Je m'adresserai aux adolescentes qui vont habituellement dans les chaînes de type Claires'.

Il va donc falloir que je joue la carte de la personnalisation, de la co-construction et de la communauté pour détourner ces clientes de ces boutiques traditionnelles.

Pour approfondir mon idée, je dois discuter avec un avocat des limites dans la fabrication de bijoux qui ressemblent à des bijoux déjà existants, je dois vérifier que le process de fabrication que j'imagine est possible et je dois vérifier qu'il y a un besoin.

Exemple 2 : faire du conseil en sécurisation des données informatiques pour les petites entreprises en proposant un choix de solutions techniques adaptées aux problématiques du client.

Dans l'entreprise dans laquelle je travaillais, on faisait de la sécurisation des données informatiques mais uniquement pour des entreprises qui avait un service informatique déjà constitué. Ayant plusieurs amis, patrons de TPE, je leur ai demandé si c'était une préoccupation pour eux. Leur réponse a été unanime : on n'y connaît rien, notre entreprise est trop petite pour ça et ça doit être cher !

J'ai donc eu l'idée de concevoir une offre de service sur la sécurisation des données informatiques dédiée aux petites entreprises et de les accompagner de bout en bout : de la découverte du besoin à l'implémentation de la solution puis au SAV à vie en passant par une formation en ligne sur ce sujet pour que mes clients comprennent ce que je propose et comprennent l'importance du sujet pour leur entreprise.

Plusieurs acteurs existent mais ils s'adressent uniquement aux entreprises dotées d'une direction informatique.

J'ai besoin de vérifier le besoin et si c'est validé, d'aide pour construire mes argumentaires de vente.

A vous !

- Titre de votre idée

- Pourquoi et comment avez-vous cette idée ?

- Quoi ? Le service / produit que vous imaginez

- A qui s'adresserait ce produit / service ?

- Qui propose déjà une solution semblable ?

- Que vous faudrait-il pour aller plus loin ?
