

# LA MÉTHODE RUNNING LEAN : Comment transformer votre idée en succès - ASH MAURYA

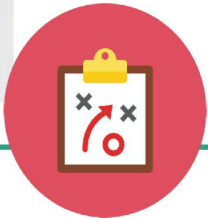


## L'APPORT DU LIVRE

**PARTAGE UNE APPROCHE STRUCTURÉE POUR LANCER UNE ENTREPRISE ÉTAPE PAR ÉTAPE. IL S'ATTELE À LA VALIDATION DU PRODUIT ET DU MARCHÉ PAR DE COURTES ITÉRATIONS**

## LES THÈMES ABORDÉS

- ❑ TROUVER L'IDÉE D'UN BUSINESS EN PARTANT D'UN PROBLÈME
- ❑ TROUVER LES PREMIERS CLIENTS
- ❑ TENTER LE PRIX DU PRODUIT
- ❑ DÉTERMINER ET CONCEVOIR LA PREMIÈRE VERSION DU PRODUIT



### 1. DÉFINIR LE PLAN A

#### FORMALISER SON BUSINESS MODÈLE DANS UN LEAN CANVAS

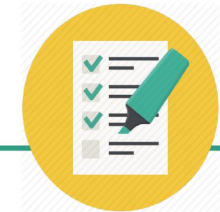
- Problème et segments de clientèle
- Proposition de valeur unique (UVP)
- Solutions
- Canaux
- Sources de revenus et structure des coûts
- Indicateurs clés
- Avantage déloyal



### 2. IDENTIFIER LES PARTIES LES PLUS RISQUÉES

#### RISQUES - PRODUIT / CLIENT / MARCHÉ

- Appliquer le méta-modèle d'itération aux risques
  1. Comprendre le problème
  2. Définir la solution
  3. Valider qualitativement
  4. Vérifier quantitativement
- Expérimenter
  - Posséder les compétences développement, design et marketing
  - Constituer une équipe problème, une équipe solution
  - Mener des expérimentations efficaces



### 3. TESTER LE PLAN SYSTÉMATIQUEMENT

- Mener des entretiens avec les clients tout au long du processus de création
- Développer un MVP (Minimum Viable Product)
- Demander les fonctionnalités (ne pas les imposer)
- Évaluer grâce à des indicateurs "actionnables"
- Valider le cycle de vie des clients
- Mesurer l'adéquation produit/ marché