



one-stop shop
to create
























HOUSE OF _____
ENTREPRENEURSHIP

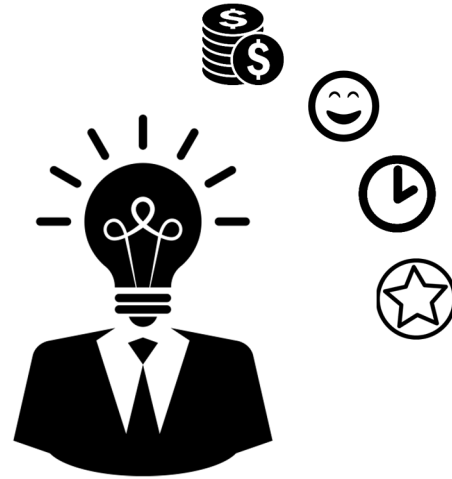
1

Comment transformer **mon idée...**
... en **un projet concret?**

Nicolas Fries



one-stop shop
to create



one-stop shop
to create



Premières réflexions autour de mon idée...
...et c'est le « **champ des possibles** »



one-stop shop
to create



Choisissez un projet



one-stop shop

to create



... pour faire la connaissance de son client!



Mettre de côté son rêve & ce qu'on sait faire...

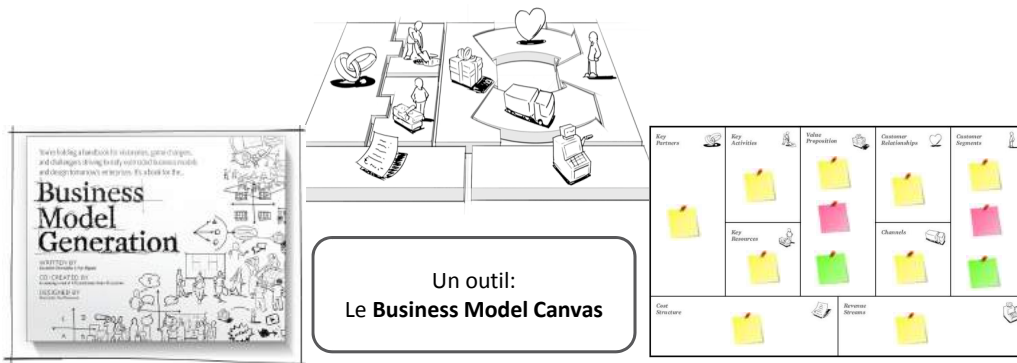
« Sout le monde » peut créer un produit... le plus dur est de répondre à un besoin!

one-stop shop

to create



Se structurer pour diminuer l'incertitude



one-stop shop

to create



Le Business Model Canvas en résumé

Définir son modèle d'entreprise en 9 points cruciaux

- Qui sont mes **clients**?
- Quelle **proposition de valeur** pour chaque client?
- Quelle **relation** j'ai avec mes clients? Via quels **canaux**?
- Pour obtenir quels **revenus**?
- Quelles sont les **ressources, les activités et les partenaires** nécessaires pour réaliser ma proposition de valeur?
- A quels **coûts**?

Travailler de manière circulaire, visuelle et intuitive >> Business plan = linéaire, écrite et hermétique pour l'entrepreneur

one-stop shop

to create

Pourquoi cet outil?

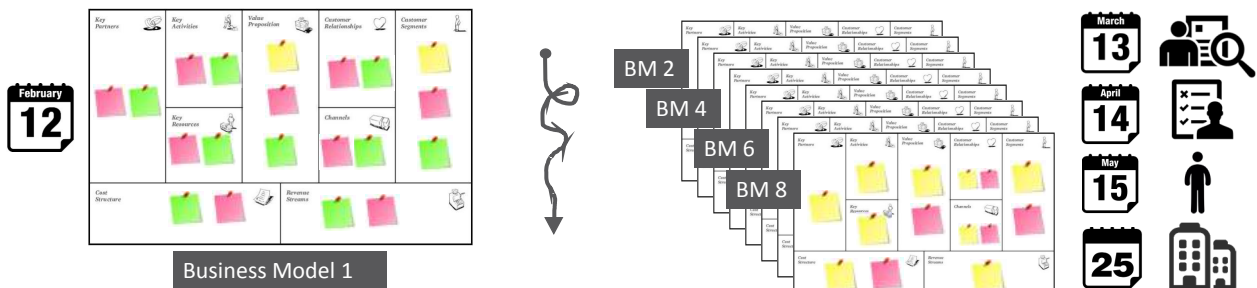
- ✓ Crée des flux naturels (Segment – VP – Source revenus...)
 - ✓ Facile à changer et adapter (Post-it → BMC 0, 1, 2, 3...)
 - ✓ Permet une vue d'ensemble du projet en un coup d'œil (visuel & didactique)
 - ✓ Lie les éléments du Business Model entre eux
 - ✓ Permet de travailler et discuter en équipe ou avec un superviseur
 - ✓ Oblige à renoncer/choisir (post-it)
 - ✓ Favorise la créativité
- ✓ Outil facile à apprendre, utiliser et partager
 - ✓ Aide à conceptualiser le projet et à le structurer rapidement
 - ✓ Permet de sortir ses idées de sa tête & oblige à les formaliser
 - ✓ Permet de se concentrer sur l'essentiel (STOP le bruit de fond)
 - ✓ Sert de point de départ (« Allez, on s'y met »)
 - ✓ Mets en avant les limites de l'idée, toutes les incertitudes...
...et le point de départ pour la concrétiser
 - ✓ Point de Go – No Go peu coûteux en ressources

one-stop shop
to create

9



Valider pas à pas son Business Model

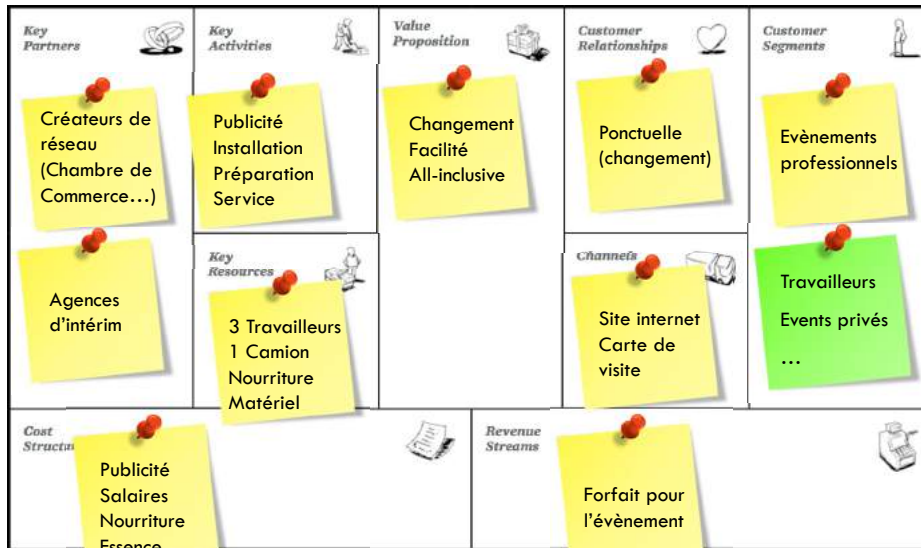


On confronte son idée à la réalité en se mettant en action (rencontre, test, discussions...)

one-stop shop
to create

A quoi ça ressemble?

Food truck



11



Le projet se construit avec le client!

1. Apprendre à connaître le **client**
2. Valider avec le **client**
3. Créer avec le **client**

Dernière étape = Création de l'entreprise

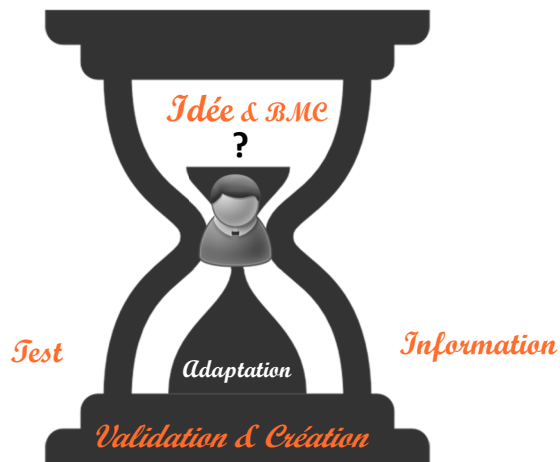


Et quand fait-on le Business Plan?

Sans CLIENTS... pas de revenus, pas d'entreprise, pas de personnel...

one-stop shop
to create

Le processus de création...



one-stop shop
to create

Bonnes pratiques

- // Pour concrétiser un projet, il faut faire des choix et renoncer
 - Garder son focus sur son objectif est primordial
- // Se concentrer sur le plus important : le client
 - Trop souvent on se focalise sur les coûts, les autorisations...
- // Autant que possible, éviter de perdre son temps/argent
 - Il vaut mieux valider pas à pas et repartir de ce qui est validé
 - Privilégier le concret, les faits, la prise de contact, le réseau
- // Etre conscient du temps que cela prendra
 - Ne pas hésiter à utiliser des méthodes/se faire aider pour gagner du temps

Merci de votre attention

Avez-vous des questions?



Hi, I am the **House of Entrepreneurship**,
one-stop shop.
I am open from Monday to Friday
from 8:30 am until 18:00 pm.

HOUSE OF _____
ENTREPRENEURSHIP

T. (+352) 42 39 39 – 330
info@houseofentrepreneurship.lu
14, rue Erasme L-1468 Luxembourg
www.houseofentrepreneurship.lu

