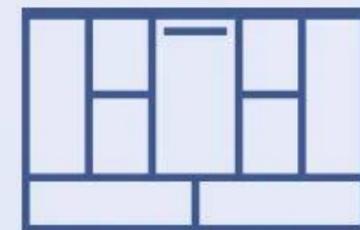


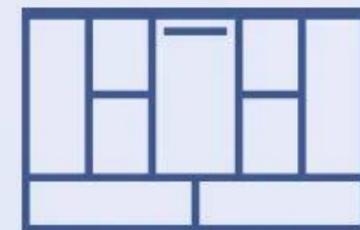
Veillez patientez, svp, le webinaire va bientôt commencer.

9h-10h : Comment convaincre un investisseur ou le directeur financier de votre entreprise ?



LES SUPERS ENTREPRENEURS
CONSEILS ET RESSOURCES POUR LES ENTREPRENEURS

Comment convaincre un investisseur ou le directeur financier de votre entreprise ?



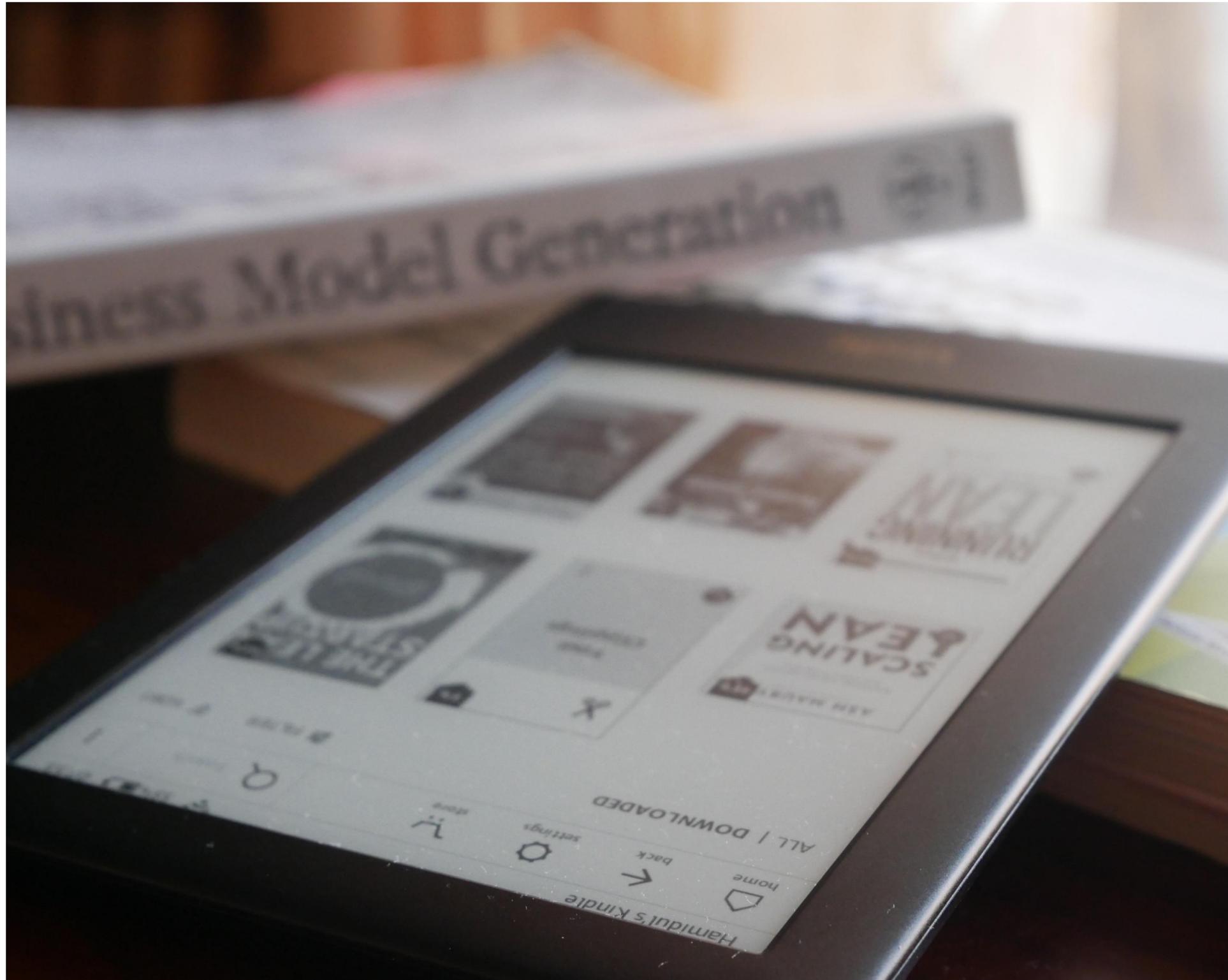
LES SUPERS ENTREPRENEURS
CONSEILS ET RESSOURCES POUR LES ENTREPRENEURS



Comment convaincre ?



Comment convaincre... un investisseur ou le directeur financier de votre entreprise?



4
Partages

- 4 f
- Twitter
- in
- t
- WhatsApp
- Email





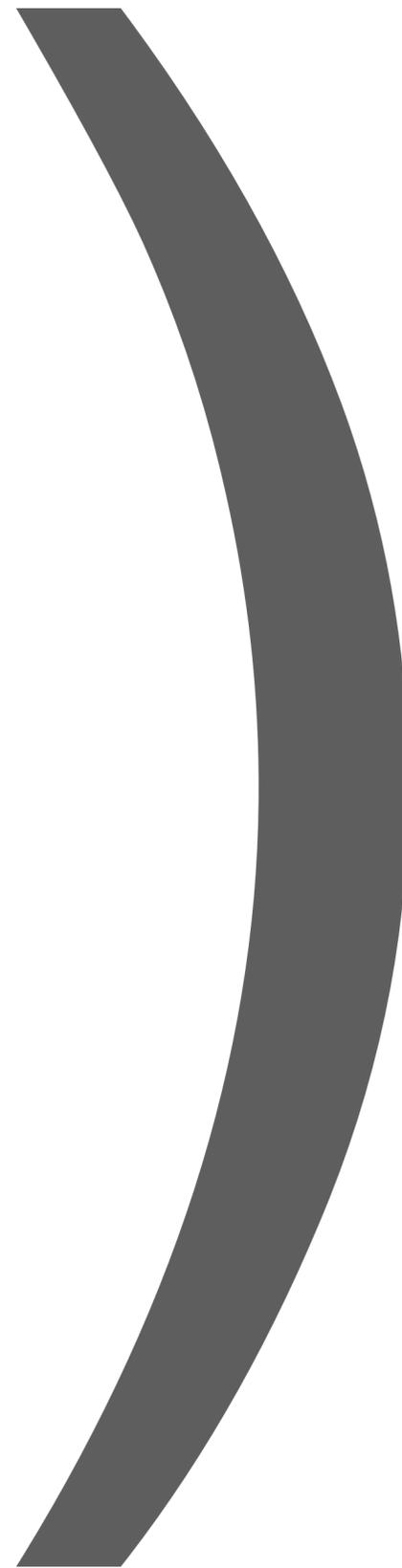
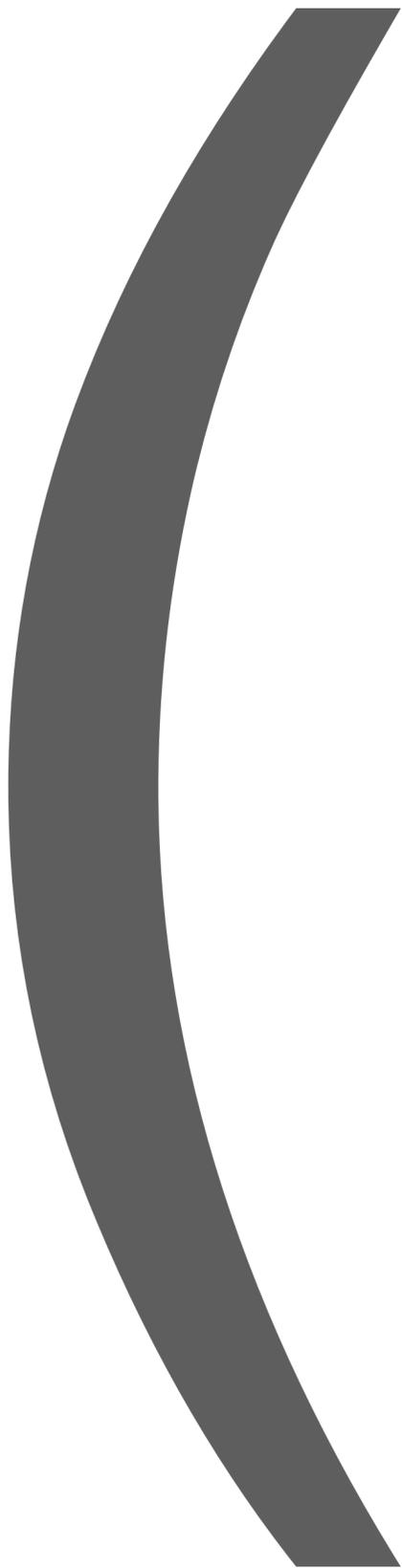
Comment convaincre ?

\$\$\$

LA PERSONNE QUE J'ESSAIE DE
CONVAINCRE :

Pourquoi est-
ce que je dois m'intéresser à ce que
vous me dites ?

Traction



Connaissez-vous l'approche Lean Startup ?

Cliquez sur le lien, en-dessous, du module de chat

- Non, je ne connais pas
- Oui, je connais
- Oui, je l'applique dans mes projets



BENEFITS OF THE LEAN STARTUP

Be more innovative.

Stop wasting people's time.

Be more successful.

"Lean Startup isn't about being cheap [but is about] being less wasteful and still doing things that are big."

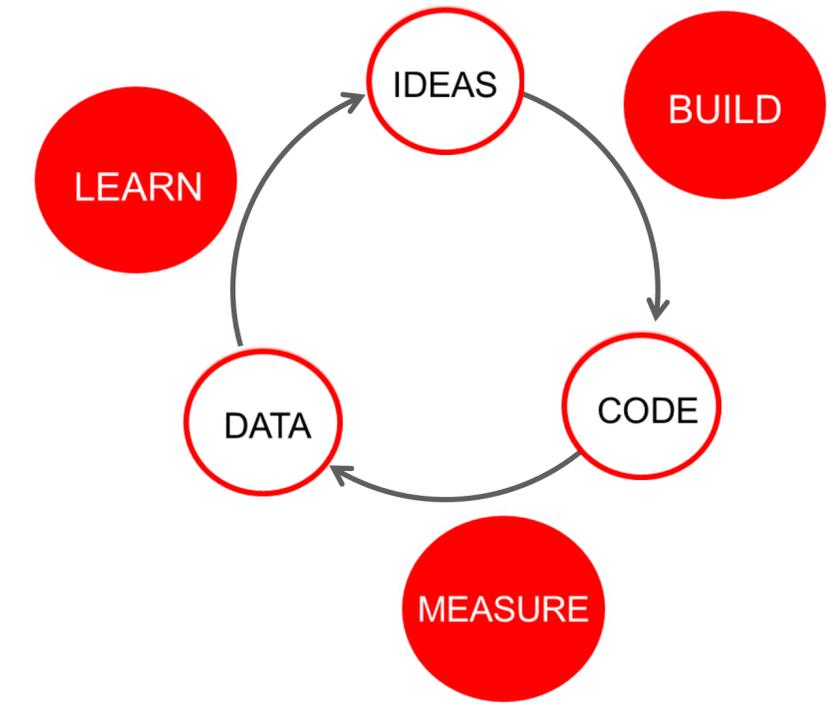
[The Lean Startup Principles »](#)



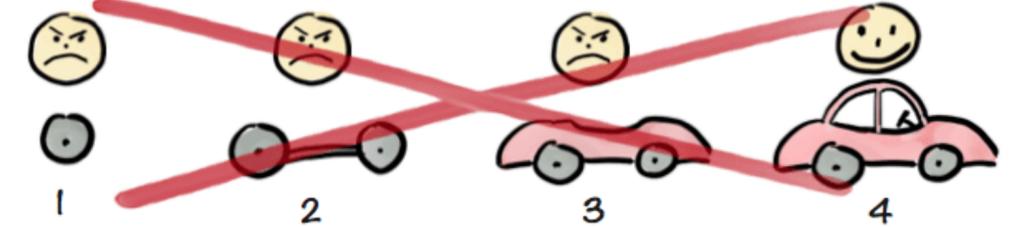
BENEFITS OF THE LEAN STARTUP
 Be more innovative.
 Stop wasting people's time.
 Be more successful.

"Lean Startup isn't about being cheap [but is about] being less wasteful and still doing things that are big."

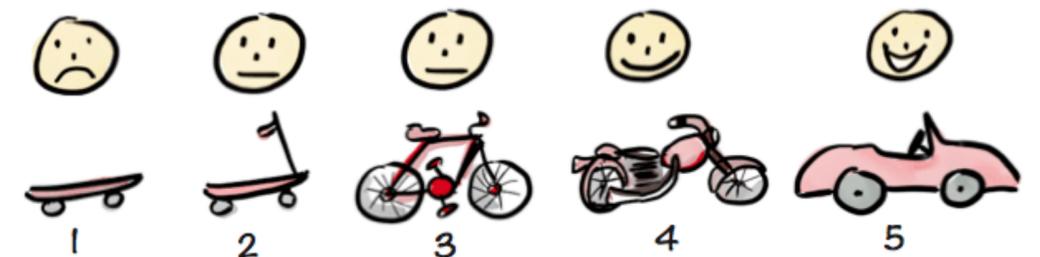
The Lean Startup Principles »



Not like this....



Like this!



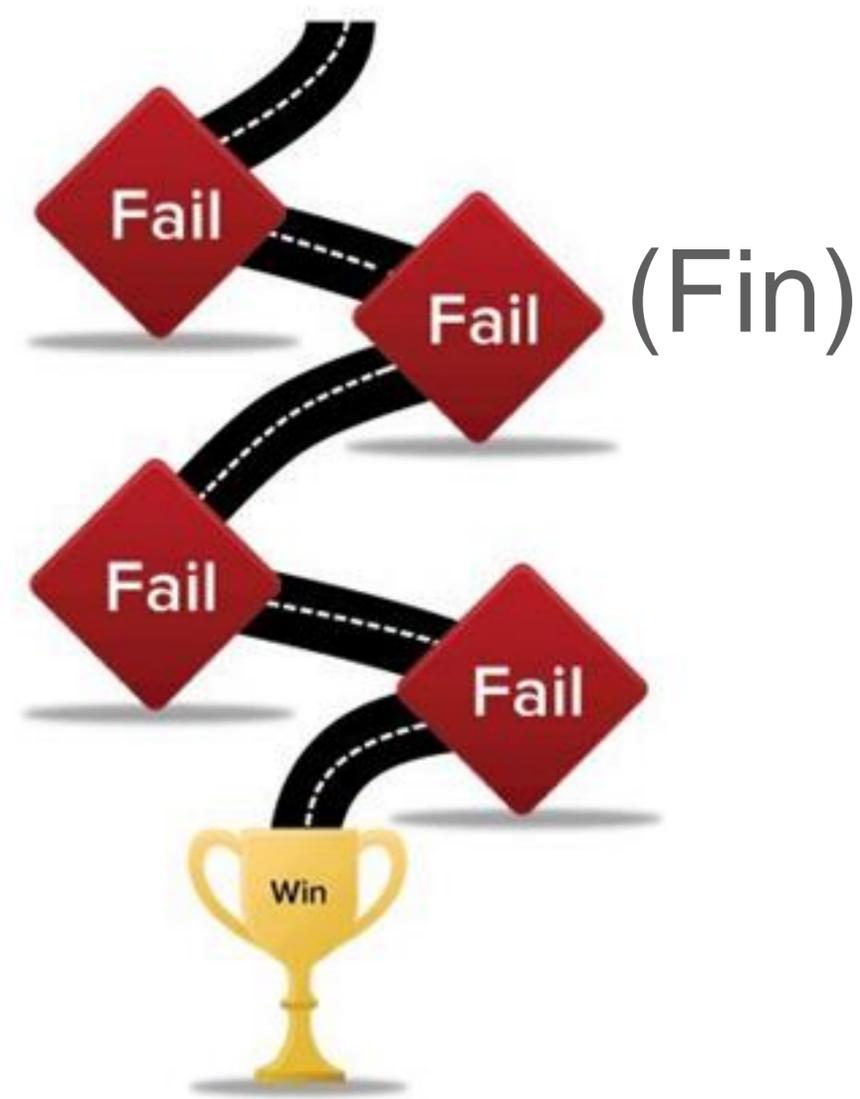
Source : Crisp's Blog, Henrik Kniberg

(Bob)

(Marie)

What Most
People Think

What Successful
People Know



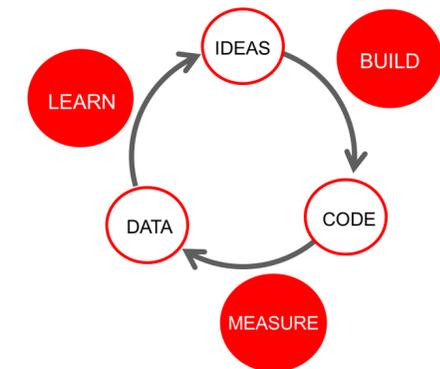
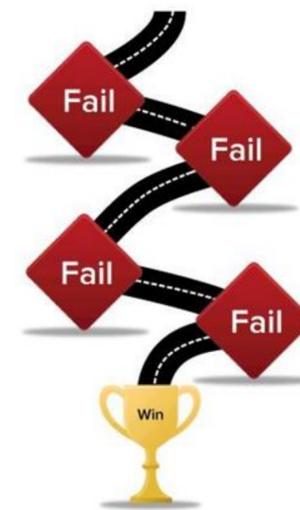
If I had an hour to solve a problem, I'd spend 55 minutes thinking about the problem and 5 minutes thinking about solutions.

- Albert Einstein

Comment convaincre un investisseur ou le directeur financier de votre entreprise ?

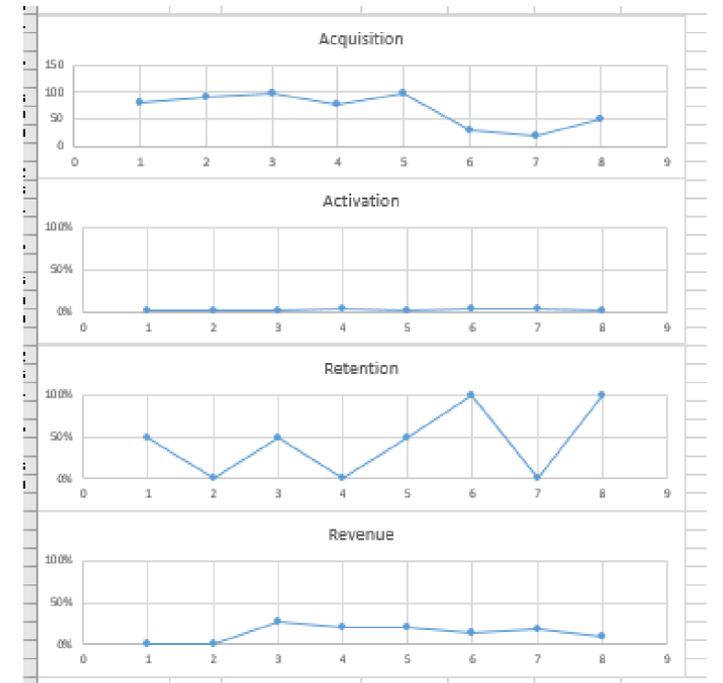
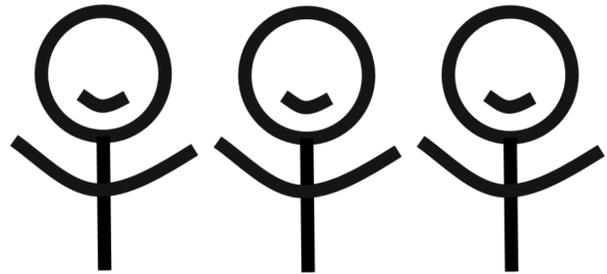


What Successful People Know



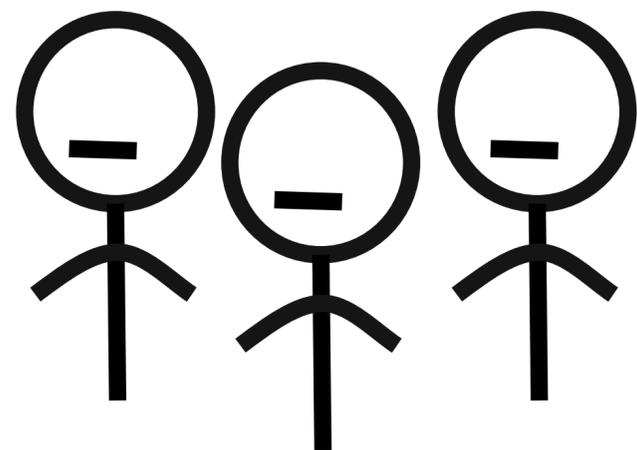
GOAL

SALE



Traction

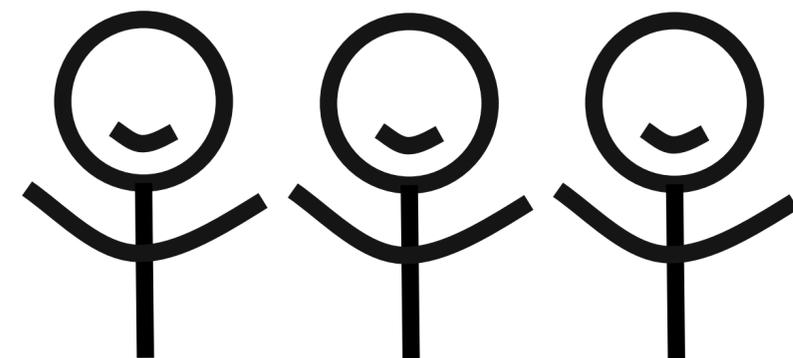
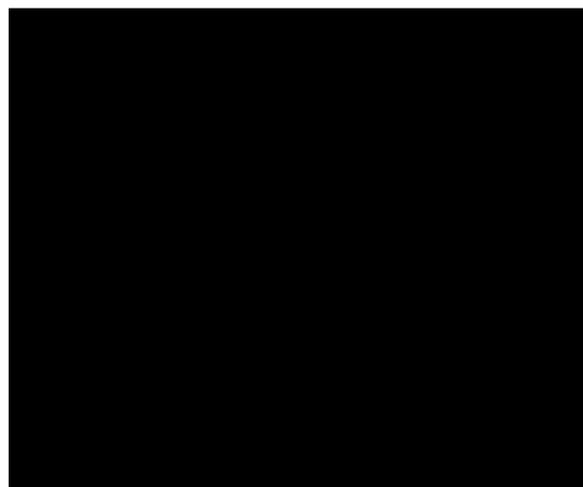
Business Model



Unaware Visitors



Pricing :
CHF 50 / mois



Happy Customers

(Marie)
GOAL in 3 years :
CHF 1M / an

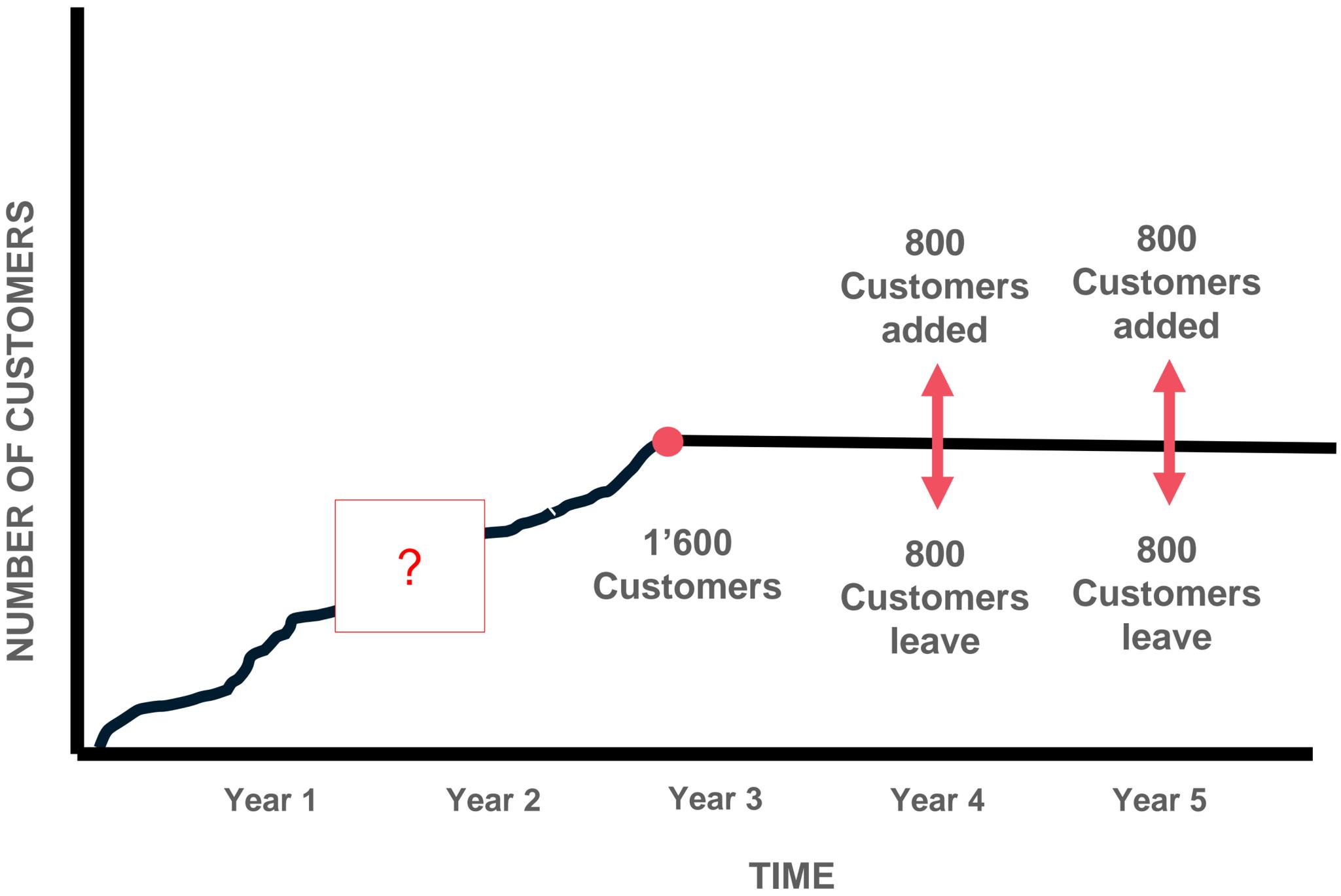


Needed : **1'600** active
Customers at any given time

Et vous quel est votre objectif ?

Tapez votre objectif dans le chat directement

- Mon critère minimum de succès d'ici 3 ans avec mon système est de...
 - \$\$\$ (soyez précis)
 - Humanitaire (soyez précis)
 - Planète / Climat (soyez précis)



$$Cadence = \frac{\text{Objectif Revenu annuel} \downarrow}{\text{Valeur du client (existence)} \uparrow}$$

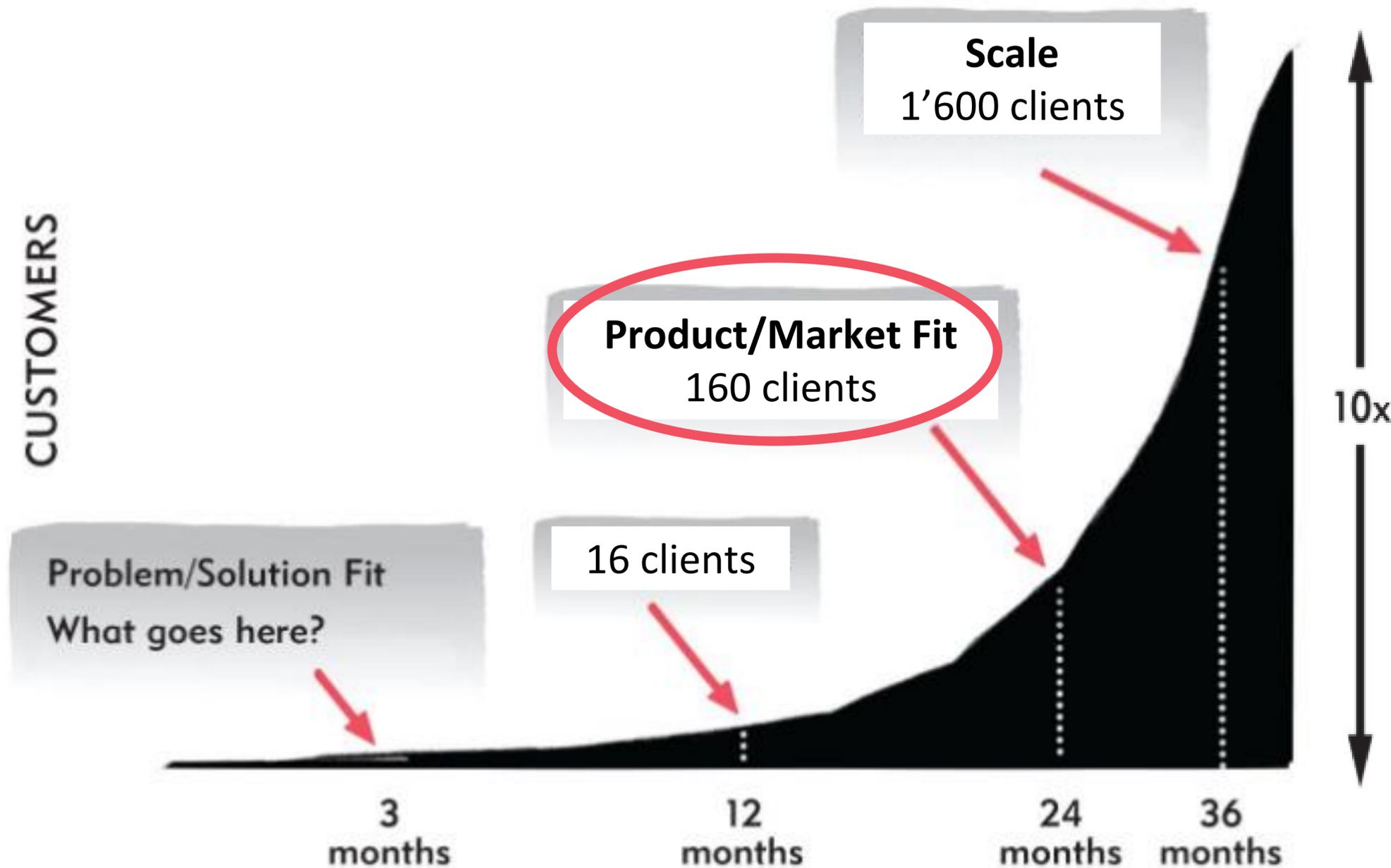
↑ Temps de vie du client *
Revenu mensuel récurrent ↑

CHF 50 / mois pendant 2 ans
= CHF 1'200

1	Marie	
2		
3	Objectif / an d'ici 3 ans :	1 000 000
4	pricing / mois	50
5	pricing / an	600
6	Clients actifs / an	1 667
7		
8	Valeur du client (LTV)	1 200
9	Nv clients / an	833

Source : LeanStack.com; Scaling Lean - Ash Maurya;

Plan en 3 étapes



1. Problem / Solution Fit : valider que la problématique que l'on essaie de résoudre **en vaut la peine**. À force d'interviews et de MVPs.

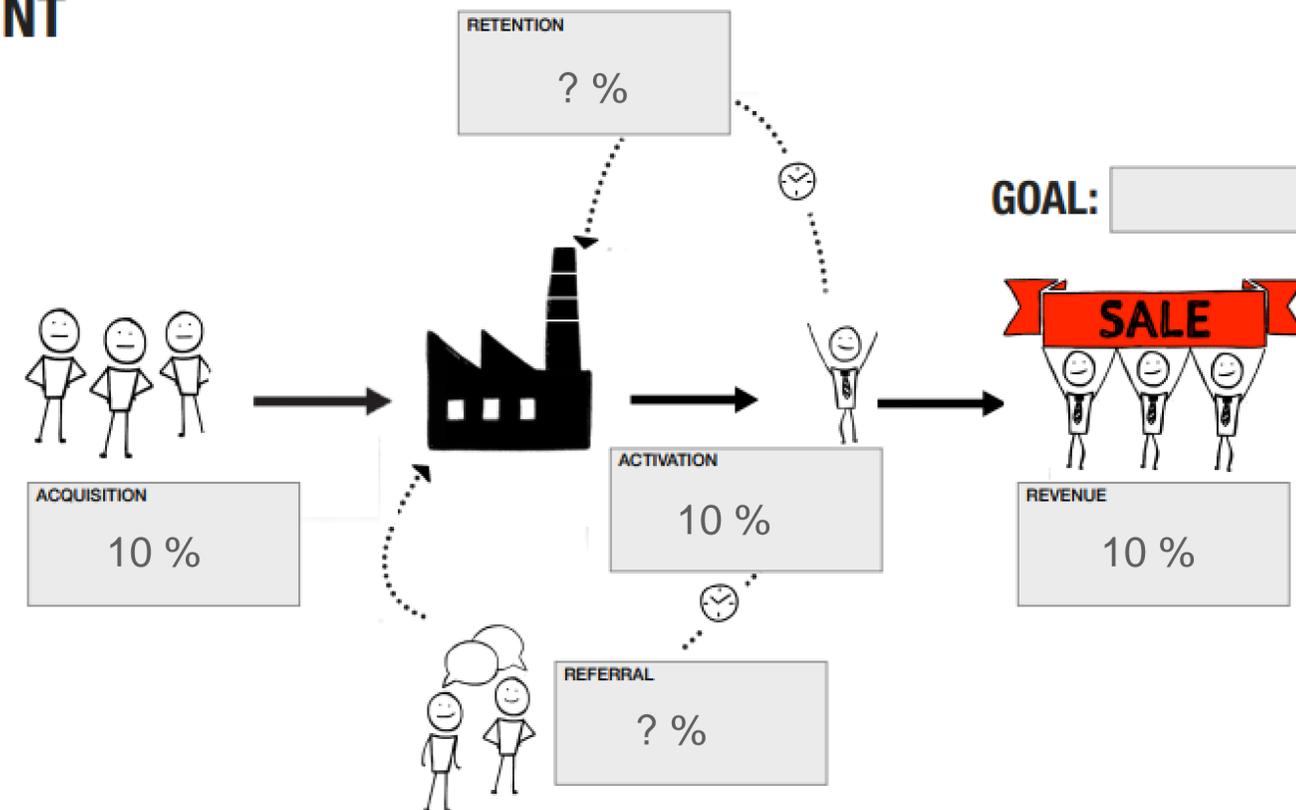
2. Product / Market Fit : valider que notre **business model fonctionne** à une petite échelle.

3. Scale : valoriser notre business model à son **potentiel maximum** et trouver le bon moteur de croissance

Objectif Product / Market Fit :
La semaine prochaine : 3 clients / semaine

- Acquisition = ?
300 enregistrements / semaine
- Activation = ?
30 actions spécifiques / semaine
- Revenue = Vente
3 clients / semaine

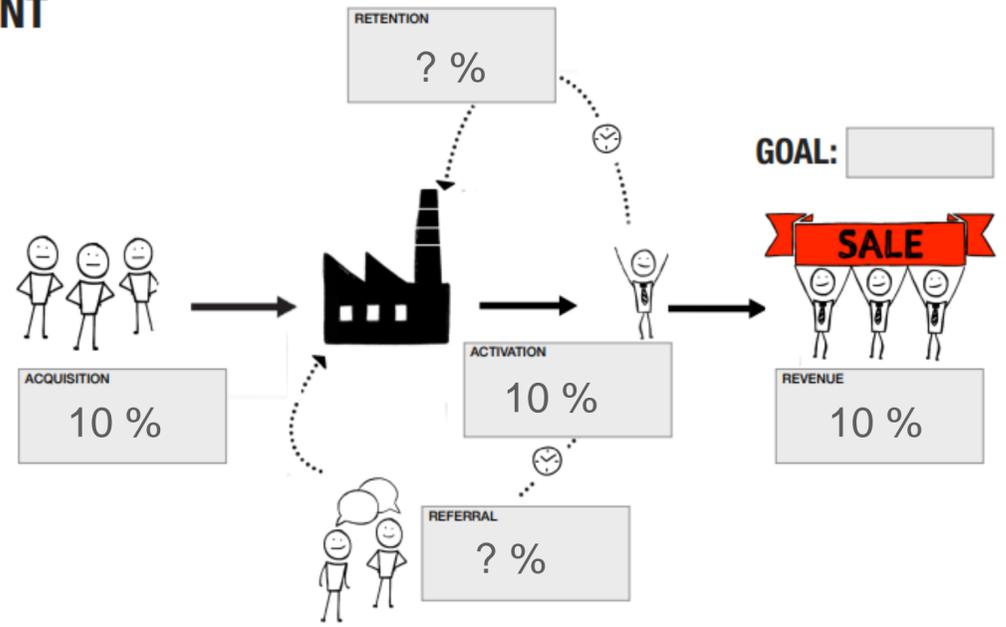
CUSTOMER FACTORY BLUEPRINT



© Created by LeanStack

LEANSTACK
leanstack.com

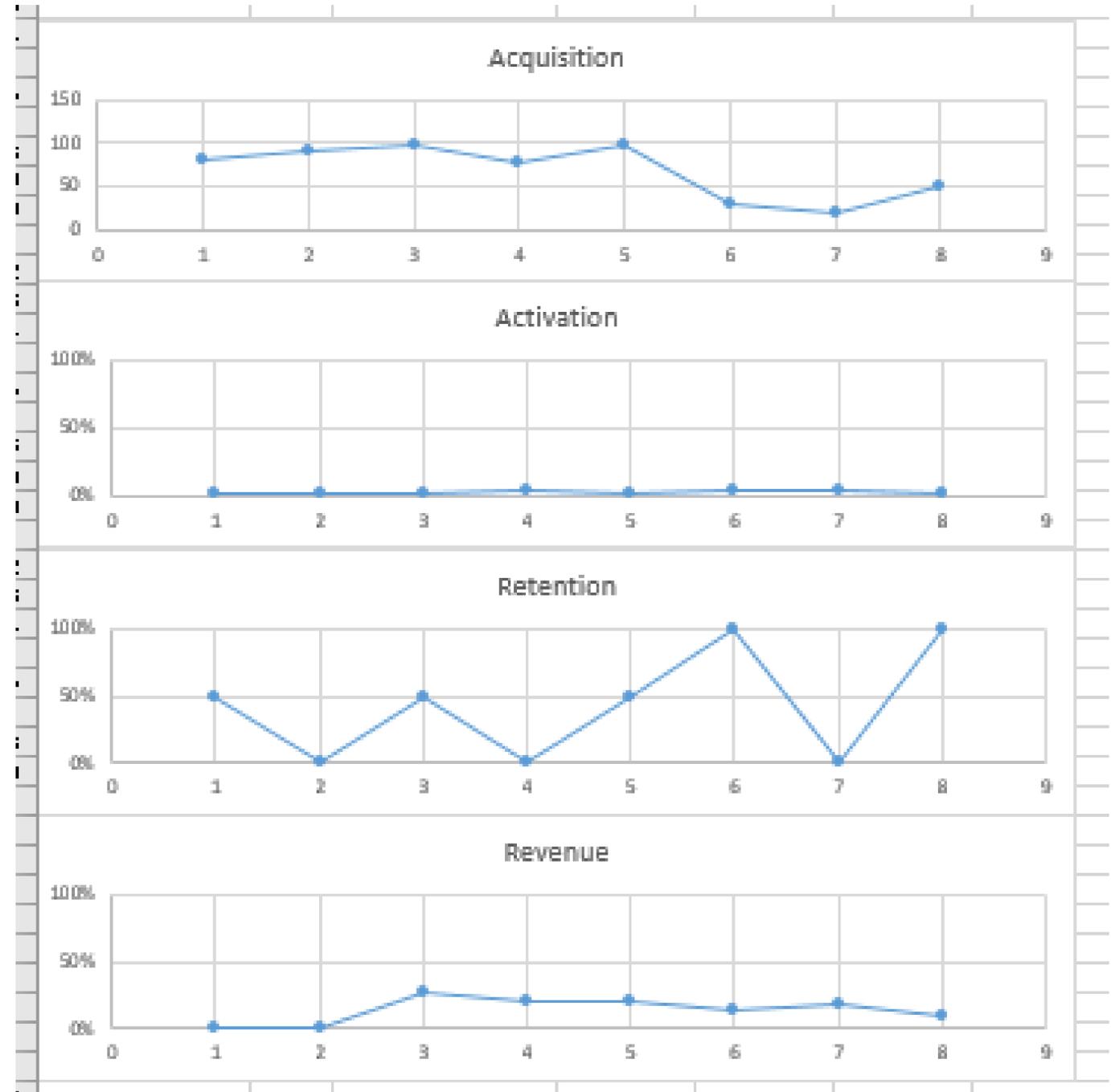
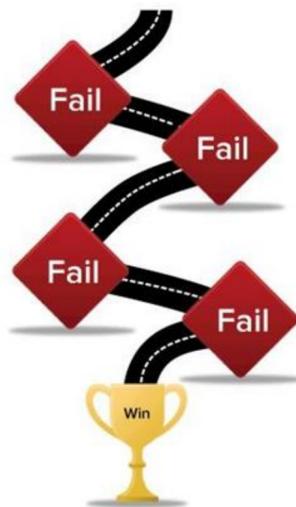
CUSTOMER FACTORY BLUEPRINT



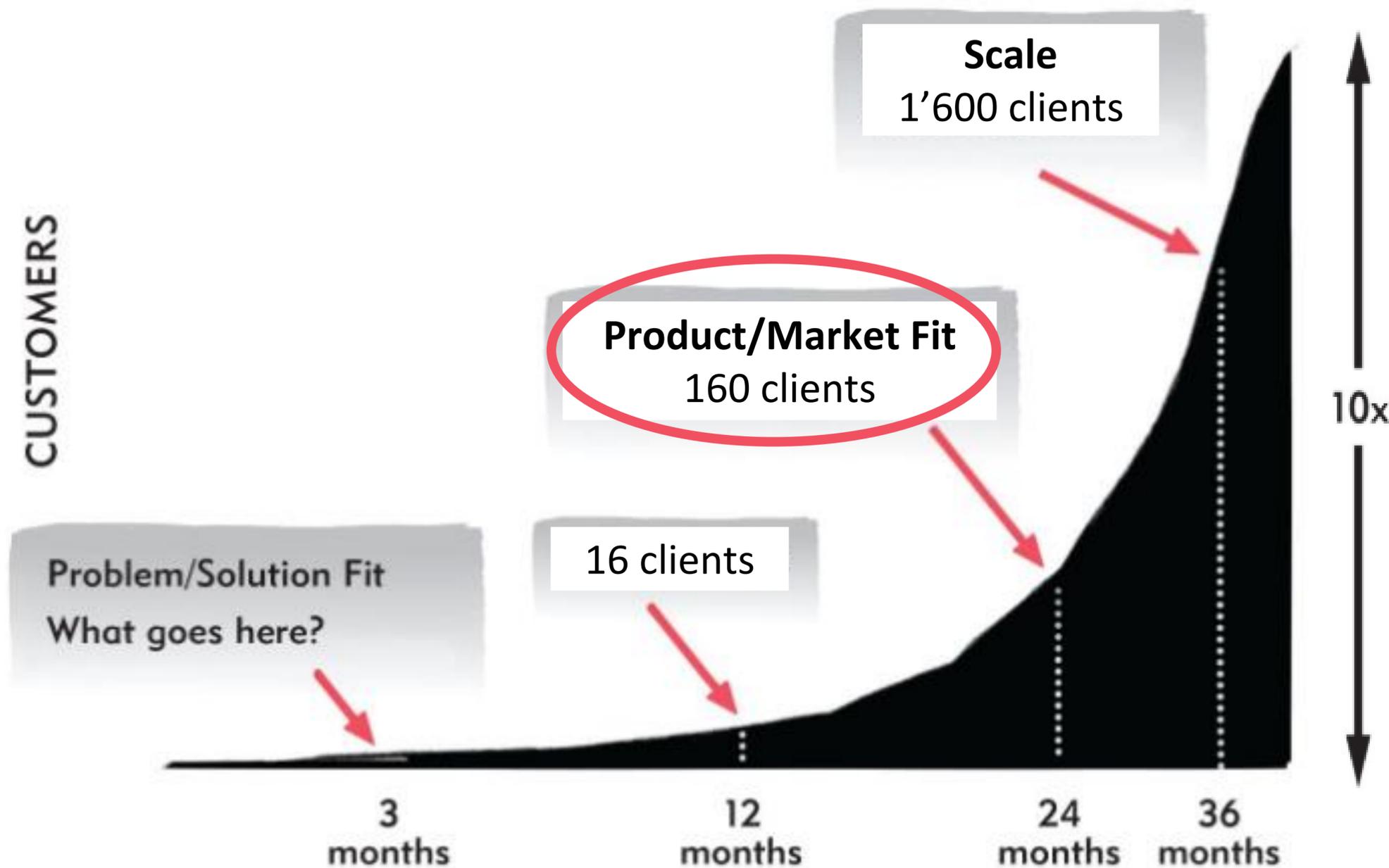
© Created by LeanStack

LEANSTACK

What Successful People Know



Plan en 3 étapes



1. Problem / Solution Fit : valider que la problématique que l'on essaie de résoudre **en vaut la peine**. À force d'interviews et de MVPs.

2. Product / Market Fit : valider que notre **business model fonctionne** à une petite échelle.

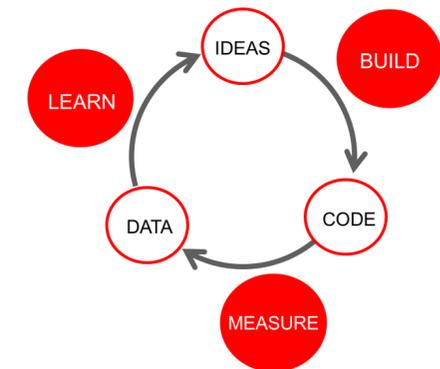
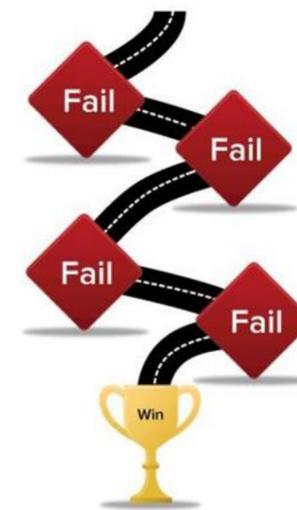
3. Scale : valoriser notre business model à son **potentiel maximum** et trouver le bon moteur de croissance

Objectif Product / Market Fit :
La semaine prochaine : 160 clients / semaine

Comment convaincre un investisseur ou le directeur financier de votre entreprise ?

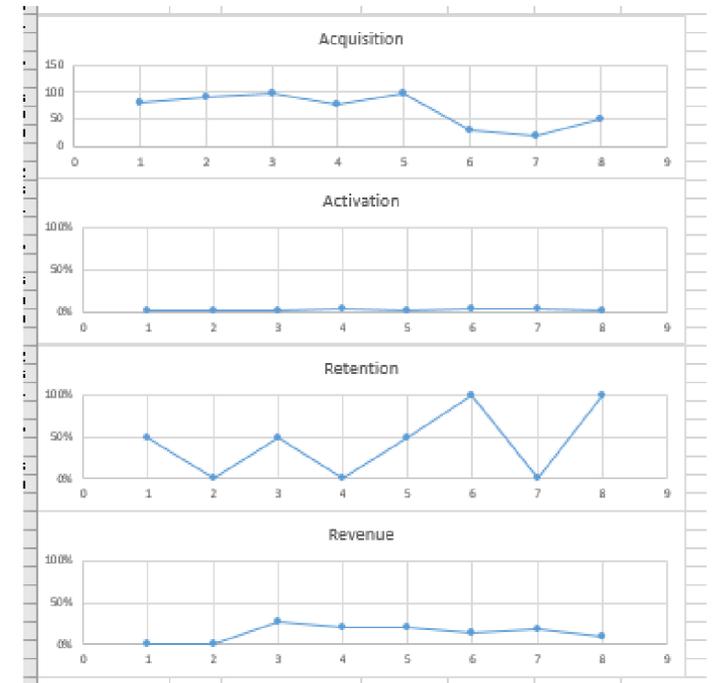
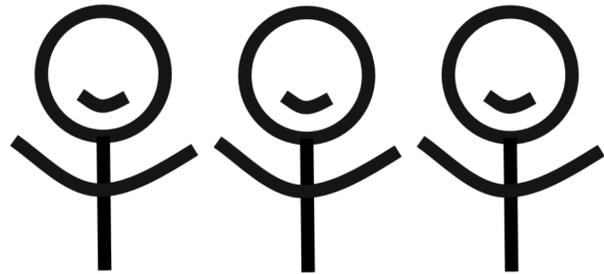


What Successful People Know



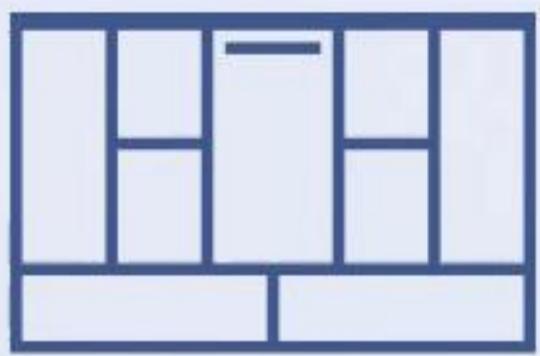
GOAL

SALE



Vous êtes le premier investisseur dans votre idée de business. Vous y investissez votre temps, ce qui a plus de valeur que l'argent.

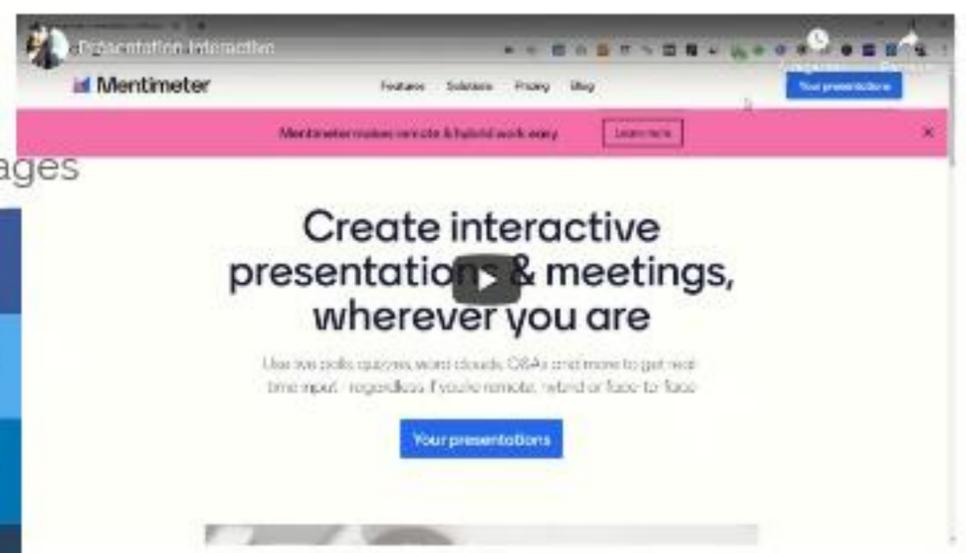
- Ash Maurya



LES SUPERS ENTREPRENEURS

CONSEILS ET RESSOURCES POUR LES ENTREPRENEURS

4 Partages



Faire une présentation interactive

Publié le 10 novembre 2020 par Hamidul Huq



[Podcast] Gestion de projet agile

Publié le 5 novembre 2020 par Hamidul Huq

Bonjour et merci de venir sur ce blog ! :)
En complément, vous êtes libre de recevoir **gratuitement** le guide

A hand holding a black microphone with a silver mesh grille. The background is a soft-focus bokeh of warm, golden and blue lights. The text is overlaid in white, bold, sans-serif font.

Comment convaincre un investisseur ou le directeur financier de votre entreprise ?