**Exercice : Trouver une idée de business qui apporte de la valeur**

# Objectif de l’exercice

La plus grosse erreur d’un entrepreneur, c’est de créer un produit (ou service) dont personne ne veut. Évitez cette erreur en sélectionnant une idée qui apporte de la valeur - et pour laquelle les gens sont prêts à payer.

# Partie 1 : Générez des idées (optionnel)

*Cette section vous aidera à trouver une idée de business à lancer. Si vous avez déjà une idée, vous pouvez passer directement à la* [*Partie 2*](#_qupr2bewlzpb)*.*

**Qu’est-ce qui est difficile pour les autres, mais semble facile pour vous ?**

(Listez un maximum d’idées, sans les juger pour le moment)

|  |
| --- |
|  |

**Quels sont ont été les périodes les plus difficiles de votre vie ? Comment les avez vous surmontées ?**

|  |
| --- |
|  |

**Y a-t-il un (ou plusieurs) domaines où les gens de votre entourage vous demandent de l’aide ?**

|  |
| --- |
|  |
|  |

**Quels sujets vous passionnent au point où vous seriez capable d’y passer 10 heures par jour ?**

|  |
| --- |
|  |

# Partie 2 : Affinez votre idée

Sélectionnez une idée dans la partie 1 et faites la passer à travers ce filtre.

**Quels problèmes est-ce que les gens rencontrent dans ce domaine ?**

|  |
| --- |
|  |
|  |

**Quel problème précis est le plus douloureux ?**

|  |
| --- |
|  |

**Les gens savent-ils qu’ils ont ce problème ? (Ou faut-il être un expert pour reconnaître ce problème ?)**

|  |
| --- |
|  |

**Est-ce que les gens payent déjà pour une solution à ce problème ? (C’est une bonne nouvelle). Sinon : pensez-vous qu’ils seraient prêts à payer ?**

|  |
| --- |
|  |

**Quel type de personne précis ressent ce problème de la manière la plus douloureuse et serait le plus prêt à payer pour le résoudre ? Décrivez cette personne :**

|  |
| --- |
|  |

# Partie 3 : Formulez votre idée

Remplissez la phrase suivante, sur le modèle “J’aide [tel type de personne précise] à [résoudre tel problème].”

|  |
| --- |
|  |

# Et maintenant ?

Une idée ne vaut rien tant qu’elle n’a pas été testée auprès de votre marché cible.

La prochaine étape est de lancer votre site et de trouver vos premiers clients.