RESSOURCE GRATUITE · ENTREPRENEURIAT ET PROJET

Checklist : structurer son projet *avant d'investir.*

Vous avez une idée, ou une activité qui démarre, et vous voulez savoir si elle tient debout avant d'y mettre plus de temps et d'argent ? Cette checklist passe en revue les six piliers d'un projet : le problème, le client, l'offre, le marché, le modèle économique et les premières preuves.

> **Comment l'utiliser**
>
> Cochez ce qui est vrai aujourd'hui et remplissez les lignes. Une case vide n'est pas un échec : c'est la prochaine chose à vérifier.
>
> L'objectif n'est pas d'avoir un plan parfait, mais de savoir ce que vous savez vraiment et ce qui reste une supposition.

01 Le problème

- [ ] Je peux décrire le problème en une phrase, avec les mots de mes futurs clients.
- [ ] J'ai parlé à au moins 10 personnes concernées, sans chercher à leur vendre mon idée.
  Posez des questions sur leur vécu récent (« La dernière fois que… »), pas sur ce qu'elles feraient dans le futur.
- [ ] Ce problème leur coûte quelque chose : du temps, de l'argent, du stress ou des opportunités.
- [ ] Ces personnes cherchent déjà une solution : elles paient, bricolent ou comparent.

Le problème, en une phrase :

02 Le client

- [ ] Je sais qui achète, et qui décide si ce n'est pas la même personne.
- [ ] J'ai choisi un premier segment précis plutôt que « tout le monde ».
- [ ] Je sais où ce client s'informe et passe du temps, en ligne et hors ligne.

Mon client idéal (activité, situation, moment où il a besoin de moi) :

03 L'offre

- [ ] Le résultat promis est concret et vérifiable.
- [ ] Je sais ce qui est inclus dans l'offre, et ce qui ne l'est pas.
- [ ] J'ai une première version simple que je peux proposer rapidement.

J'aide [qui] à [obtenir quel résultat] grâce à [quel moyen] :

04 Le marché et la concurrence

- [ ] J'ai listé au moins 5 alternatives : concurrents directs, solutions maison, ou ne rien faire.
- [ ] Je sais ce qu'elles font bien, et ce que leurs clients leur reprochent (avis en ligne, forums).
- [ ] Je peux expliquer en quoi mon offre est différente pour mon client idéal.

Ma différence, en une phrase :

05 Le modèle économique

- [ ] Mon prix est cohérent avec la valeur perçue et avec les alternatives.
- [ ] J'ai calculé combien de ventes par mois couvrent mes charges fixes.

Élément	Montant	Calcul
Prix de vente moyen		A
Coût direct par vente		B
Marge par vente		C = A − B
Charges fixes par mois		D
Ventes nécessaires par mois		D ÷ C

Ce calcul simple donne votre seuil de rentabilité mensuel. Il ne remplace pas un prévisionnel complet, mais il dit tout de suite si l'objectif est réaliste.

06 Les premières preuves

- [ ] J'ai obtenu au moins un engagement concret : précommande, acompte, inscription, lettre d'intention.
- [ ] Je sais quel test mener ensuite, avec quel budget maximum et quelle date limite.
- [ ] J'ai décidé à l'avance ce qui me fera continuer, ajuster ou arrêter.

Mon prochain test (quoi, budget, date) :

→ Lire votre résultat

Les sections 1 et 2 passent avant tout : sans problème réel ni client précis, le reste repose sur des suppositions. Si vous avez des cases vides là, votre prochaine étape est simple : aller parler à des clients potentiels cette semaine.

Besoin d'un regard extérieur ?

Lamsvision réalise un audit gratuit de 30 minutes en visio : on regarde votre situation et on vous dit honnêtement par quoi commencer. Réservation sur le site Lamsvision, rubrique Contact.