

# Vidéo 1 : Validez votre idée

## Checklist

---

### Votre idée est-elle la bonne ?

*- L'idée résout-elle un problème existant et répond-elle à un besoin ?*

Oui  
Non

Ce besoin ne doit pas encore avoir été satisfait, ou alors pas dans sa totalité. Si votre idée résout un problème déjà résolu par une entreprise, et que cette entreprise est connue par l'intégralité du marché ou presque, le marché n'a aucune raison de se diriger vers un nouvel acteur.

*- Connaissez-vous déjà le marché, ou êtes-vous suffisamment passionné pour vous informer quotidiennement sur celui-ci ?*

Oui  
Non

Connaitre son marché est un impératif. Rien que pour savoir quels sont les différents acteurs présents, concurrents et partenaires potentiels, leur niveau d'influence. Vous ne pouvez pas vous permettre de lancer votre idée sur le marché, pour découvrir 6 mois ou 1 an plus tard, que quelqu'un avait la même idée avant vous, et était déjà bien implanté sur le marché.

*- L'offre : Il a-t-il déjà une offre existante ? (Des produits ou services, visant le même marché)*

Oui  
Non

Si Oui, le marché est-il saturé ? (Davantage d'offre que de demande)

Oui  
Non

Si Oui, pouvez-vous créer une différence (qui apporte une REELLE valeur ajoutée) sur le marché ?

Oui  
Non

Laquelle :

**Cette différence peut se faire au niveau du produit, du positionnement, de l'expérience, du service rendu, des supports sur lesquels vous allez être présents etc. Lorsqu'il y a une demande existante, vous aurez toujours la possibilité de rentrer sur le marché. Pour cela il vous faudra deux choses : Être créatif, et réfléchir aux besoins qui ont été laissés de côté par les entreprises de votre marché.**

**Exemple : Un site web présentant des bandes annonces, nouveautés sur les films, séances de cinéma, et déjà bien implanté sur le marché. Une différence serait par exemple de vous focaliser sur les séries, ou encore de publier des interviews d'acteurs.**

**Le principe, c'est que votre idée viendrait COMPLETER l'offre déjà existante, et non se mettre en concurrence directe. Ici, les fans de cinéma ou de télévision, pourraient alors se rendre sur ce site très populaire ET (et non pas OU) sur votre site web. Si l'offre existe déjà et que vous n'avez pas cette différence, continuez à élaborer votre idée.**

***- La demande : Y a-t-il une demande existante ?***

Oui  
Non

Si non, à part si votre idée est très prometteuse, modifiez votre idée. Car n'oubliez pas qu'en plus du coût de votre Web-Entreprise, le coût de l'éducation du marché pour adopter votre produit est également très élevé. Créer la demande, nécessite d'avoir le budget adéquat, et de ne pas avoir peur de le perdre.

- Si Oui, est-elle assez importante pour que votre idée puisse avoir un potentiel économique suffisant ?

Oui

Non

Si non, élargissez votre cible. Le marché francophone n'est pas aussi développé que le marché anglophone, et toutes les idées ne sont pas applicables. Exemple : Sur le marché anglophone on peut trouver des magasins spécialisés sur « L'eau ». En francophonie, un tel concept serait difficile à mettre en œuvre. Vérifiez bien que la demande dépense DEJA suffisamment d'argent, pour acquérir l'offre qui existe aujourd'hui.

*- Qu'en pensent les autres ?*

- Vos proches

- Des clients potentiels

- Des professionnels

## L'idée ne fait pas tout...

- Malgré tous ces critères, il est IMPOSSIBLE d'être sur à 100% qu'une idée va fonctionner. Le risque fait partie du Web-Entrepreneuriat. Mais la plupart des Web-Entrepreneurs ne prennent pas le temps de vérifier ces différentes variables, et pour une grande majorité d'entre eux, c'est pour cette raison que leur idée se développe difficilement. D'autre part, internet est l'endroit PARFAIT pour tester une nouvelle idée, l'investissement initial étant très limité par rapport à une entreprise physique.
- N'ayez pas peur d'échouer, simplement veillez à minimiser les risques en mettant toutes les chances de votre côté. Soit vous allez réussir, soit vous allez apprendre. Et lorsque vous aurez validé votre idée grâce à ce document, il s'agit maintenant de l'exposer à vos futurs clients, et d'amener du trafic... Nous verrons tout ça dans votre deuxième vidéo sur <http://www.objectifmonetiser.com> !

# Objectif Monétiser

Monétisez vos idées !



Ce feuillet d'exercices vous est fourni gratuitement par « ObjectifMonétiser.com ». Vous avez le droit de le partager, de le publier, de le renvoyer, à condition d'en citer sa source, et de respecter la loi et les bonnes mœurs.

Visionnez davantage de vidéos de formation et téléchargez de nouveaux feuillets d'exercices en vous rendant sur <http://www.objectifmonetiser.com>.