

# Réussir le lancement de sa startup

## Public

- Porteur de projet innovant (produit et/ou service), numérique ou sur le web
- Entreprise avec un projet de lancement de produit ou service innovant, numérique ou sur le web

## Les objectifs de la formation

Comprendre et mettre en application les étapes clés du lancement d'une startup, pour valider son idée sur le marché et ainsi optimiser ses chances de réussites et de financement

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Construire un positionnement de marque et d'offre efficace
- Choisir les hypothèses de positionnement à plus fort potentiel
- Définir une stratégie de communication pour toucher ses premiers utilisateurs
- Utiliser les outils et techniques de webmarketing nécessaires à sa stratégie
- Définir un cahier des charges et une roadmap produit pour son projet
- *Prototyper et valider une solution d'hypothèse*
- Produire les éléments financiers et stratégiques pour lancer son projet
- Maîtriser les techniques pour présenter efficacement son projet

## Contenu

Utiliser l'approche Lean startup pour aller plus vite

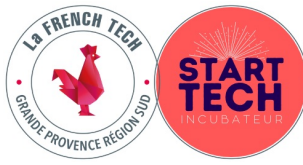
Positionner efficacement sa marque et son offre sur le marché

- Définir son cœur de cible et les besoins consommateurs
- Créer les éléments clés de différenciations et choisir les bénéfices les plus porteurs
- Choisir les hypothèses à plus fort potentiel

Communiquer et toucher ses premiers utilisateurs ou clients

- Comprendre et définir le profil de son client idéal
- Communiquer efficacement auprès de ses clients grâce au copywriting
- Création d'une page de vente qui convertit





Définir une stratégie de communication pour toucher ses premiers utilisateurs

- Cibler la bonne audience et designer sa communauté
- Définir et mettre en place une bonne stratégie de webmarketing

Lancer une startup sans compétence technique grâce au No-code

- Créer facilement une page de vente sur Internet sans savoir coder
- Utiliser des outils no-code pour améliorer sa productivité et ses process
- Réaliser une mini application mobile à partir d'un fichier Excel

Manager le lancement et le développement de son produit technologique

- Etablir un cahier des charges et une roadmap produit
- Définir et rédiger le cadrage du problème d'attrition client
- Modéliser le parcours client idéal

Tester et faire évoluer son idée auprès d'utilisateur

- Itérer grâce aux interviews clients
- Définir les hypothèses d'amélioration
- Identifier et analyser les points de friction

Mettre en place une stratégie d'accès au marché efficace

- Construire un business model cohérent grâce au business model canvas
- Structurer et rédiger son pitch deck

Construire un business plan et un prévisionnel financier cohérents

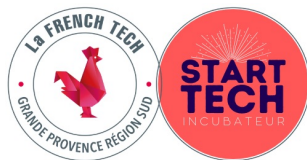
- Les fondamentaux de la gestion et des budgets prévisionnels
- Connaître le fonctionnement et les enjeux de la levée de fonds
- Créer un prévisionnel financier adapté aux projets innovants
- Identifier et rechercher les aides aux financements publics et privés

Appréhender l'environnement juridique de son projet

- Structuration de l'entreprise / statut social et rôle du dirigeant
- Comment préparer juridiquement une levée de fonds

Pitcher son projet

- Présenter de manière structurée son projet
- Demo day : présentation devant les financeurs et acteurs locaux



## Pré-requis

- Particulier : avoir un projet de création d'entreprise au stade de l'idée dans le développement d'un produit ou service innovant et/ou numérique ou sur le web ;
- Entreprise :
  - récemment lancée avec un produit ou service encore non développé
  - avec un projet de produit ou service innovant et/ou numérique ou sur le web ;
- Aucune compétence requise dans le développement informatique ou l'entrepreneuriat ;
- Etre prêt à faire évoluer son projet en cours de formation.

## Durée

182 heures de formation dont 168 en présentiel et 14 heures en e-learning

## Modalités et Délai d'accès

Le processus de sélection se fait par un premier rendez-vous avec le startup manager de la French Tech Grande Provence, puis le dépôt d'un dossier de candidature déposé entre le 15 septembre et 31 octobre 2021.

*Modalités d'inscription : contact téléphonique au 04 90 22 72 24 (Etienne Laffaire : startup manager et responsable pédagogique ou via ce [lien](#)*

## Tarifs et modalités de paiement

Prix : 3500 € net de taxe

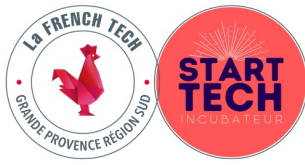
**Compte professionnel formation** : prise en charge de la formation grâce à l'aide de votre CPF. En tant que chercheur d'emploi, Pôle Emploi peut venir abonder jusqu'à 3000 € votre compte CPF pour financer votre participation. Pour vérifier votre éligibilité, contactez-nous.

**Prise en charge OPCO** : Prise en charge par les OPCO : coûts de formation versés une fois la formation achevée avec possibilité de subrogation

**Sans prise en charge CPF ou OPCO** : 30% acompte avant la formation et le solde après la formation

Délai de rétractation : 10 jours après signature du contrat ou de la convention





## Intervenants et formateurs

**Odile Desbruères** : Dirigeante de methodomarketing & co (Aide à la création marques - positionnements produits & services durables)

**Bertrand Ventadour** : Consultant, formateur et expert en UX Design depuis 15 ans

**Sylvain Gillet** : Consultant, expert et formateur en webmarketing, dirigeant de Sowaycom

**Clélia Fischer** : Consultante en innovation à In Extenso Innovation Croissance

**Laurent-Attilio Sciacqua** : Avocat du Cabinet EY Ventury, expert conseils startups

**Etienne Laffaire** : Startup manager de la French Tech Grande Provence, expert création d'entreprise depuis 10 ans

## Méthodes pédagogiques

Les méthodes varient tout au long des séances de formation. Nous sommes tournés vers un apprentissage par la mise en pratique sur vos projets de création d'entreprise

- La Méthode expositive, pour transmettre des apports de connaissances ;
- La méthode participative, pour rendre l'apprenant actif avec du questionnement et de l'échange : travail de brainstorming individuel ;
- La méthode active, les mises en situation, pour faciliter le transfert de compétences.

## Accompagnement des participants

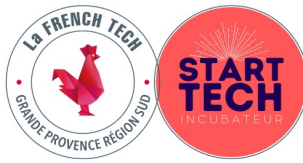
- L'ensemble du travail réalisé pendant la formation se fait à partir du projet ou de l'activité de l'entreprise ;
- Le parcours de formation est réalisé en présentiel sur des rendez-vous collectifs et individuels avec les formateurs et le startup manager.

## Moyens requis

Il sera demandé aux participants de venir avec un ordinateur portable durant toute la durée de la formation. En cas d'impossibilité, prenez contact avec le responsable pédagogique (Etienne Laffaire), pour vérifier la disponibilité des ordinateurs de l'association.

## Sanction de la formation

Attestation de formation



## Modalités d'évaluation

- Evaluation en amont des projets et acquis de chaque participant
- Evaluation en cours de formation pour vérifier les apprentissages
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation
- Evaluation de la satisfaction à chaud
- Evaluation du transfert des compétences entre 3 à 6 mois