

Réussir le lancement de sa startup

Public

- Porteur de projet innovant ou technologique
- Startup en phase de création d'entreprise
- Dirigeant souhaitant développer ses compétences d'entrepreneur

Finalité de la formation

Comprendre les étapes clés de la création d'une startup et mettre en application les compétences qui y sont liées sur son projet pour optimiser ses chances de réussites.

Objectifs opérationnels

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

- Connaitre les étapes clés pour lancer une startup
- Construire un positionnement de marque et d'offre efficace
- Définir une stratégie de communication pour toucher ses premiers clients
- Utiliser les outils et techniques de webmarketing nécessaires à sa stratégie
- Définir un cahier des charges et une roadmap produit pour son projet
- Manager le lancement et le développement de son produit technologique
- Produire les éléments financiers et stratégiques pour lancer son projet
- Présenter efficacement son projet aux financeurs et partenaires

Contenu

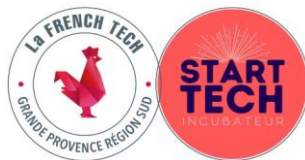
Utiliser l'approche Lean startup pour aller plus vite

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 désigner 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

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

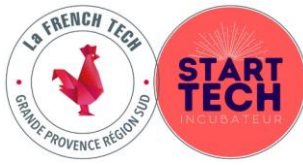
Pitcher son projet

- 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 dans le développement d'un produit ou service innovant et/ou numérique ou sur le web ;
- Startup / entreprise en cours de création d'entreprise
 - avec un produit ou service innovant et/ou numérique





- Aucune compétence requise dans le développement informatique ou l'entrepreneuriat ;

Durée

161 heures de formation en présentiel à raison de 23 jours de 7H sur une période de 3 à 4 mois

Modalités et Délai d'accès

Le processus de sélection se fait par un rendez-vous avec le startup manager de la French Tech Grande Provence.

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

Tarif : 3500 € net de taxe

Particulier créateur d'entreprise :

Possibilité de demande de prise en charge de la formation sur votre CPF (Compte personnel de formation) dans le cadre de la création d'entreprise

Prise en charge OPCO : possibilité de demande de prise en charge par les OPCO (Nous consulter pour une aide au montage du dossier)

Sans prise en charge CPF ou OPCO : 30% acompte avant la formation et le solde à l'issue de la formation

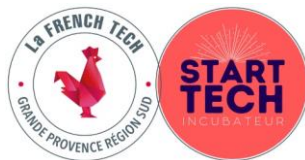
Pour les demandeurs d'emploi, le Pôle Emploi peut financer la formation l'AIF (Aide individuelle à la formation) ou en abondant le CPF sur dossier

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

Dirigeant d'entreprise :

Demande de financement possible auprès des OPCO ou plan de formation

Sans prise en charge OPCO : 30% acompte avant la formation et le solde à l'issue de la formation



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

Karim Bouzit : Consultant, expert et formateur en webmarketing

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

Modalités de formation

Formation présentielle et/ou classe virtuelle en cas d'aléas

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

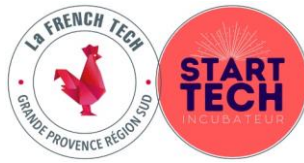
- L'ensemble du travail réalisé pendant la formation se fait à partir du projet ou de l'activité de l'entreprise ;
- Le parcours de formation est réalisé en présentiel sur des rendez-vous collectifs et individuels avec les formateurs et le startup manager.

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

