

# GUIDE PREMIUM — ENTREPRENDRE

## Scorecard décisionnelle : idée ou vraie entreprise ?

Ce guide n'a pas pour but de vous rassurer.

Il a pour but de vous dire si votre projet est **prêt à exister dans le réel**, ou s'il est encore **une construction mentale**.

La majorité des projets n'échouent pas par manque d'idées.

Ils échouent parce qu'ils n'ont jamais été **validés par le marché**.

### OBJECTIF DU GUIDE

- Savoir en **10 minutes** si un projet est mûr
- Identifier précisément **ce qui bloque**
- Éviter de perdre des mois (ou des années) sur une idée non prête
- Préparer une décision claire : **structurer, corriger ou arrêter**

### MODE D'EMPLOI — À LIRE AVANT DE NOTER

Pour chaque item, attribuez une note :

- **0** = absent / flou / non prouvé
- **1** = partiel / intuitif / non stabilisé
- **2** = clair / structuré / prouvé par le réel

### 👉 Score total sur 20

Règle absolue :

*Ce qui n'est pas prouvé par le réel ne vaut jamais 2.*

### SCORECARD DÉCISIONNELLE

#### 1. problème réel identifié (0–2)

- ☐ Je peux décrire le problème en **une phrase claire**
- ☐ Je peux donner **des exemples concrets vécus par le client**
- ☐ Le problème existe **sans moi**

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

## 2. client cible précis (0-2)

- ☐ Je sais **qui achète** (profil clair)
- ☐ Je sais **pourquoi il achète maintenant**
- ☐ Je connais le **contexte d'achat réel**

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

→ “*Tout le monde*” n’est jamais une cible.

## 3. promesse claire (0-2)

- ☐ Résultat tangible, observable ou mesurable
- ☐ Transformation compréhensible en 10 secondes
- ☐ Promesse réaliste, pas marketing

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

## 4. différenciation réelle (0-2)

- ☐ Je sais expliquer pourquoi **moi**
- ☐ J’ai une preuve : méthode, accès, expérience, crédibilité
- ☐ Ce n’est pas juste “ma personnalité”

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

## 5. offre structurée (0-2)

- ☐ Livrables clairement définis
- ☐ Durée, cadre, limites connues
- ☐ Conditions explicites (ce qui est inclus / exclu)

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

## 6. pricing cohérent (0-2)

- ☐ Prix basé sur la **valeur**, pas sur la peur
- ☐ Marge suffisante pour durer
- ☐ Compatible avec la capacité de paiement du marché

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

### **7. canal d'acquisition prioritaire (0-2)**

- ☐ **Un seul canal principal** choisi
- ☐ Actionnable en moins de 30 jours
- ☐ Maîtrisable sans équipe complexe

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

→ Multiplier les canaux trop tôt est un signal de fuite.

### **8. process de vente (0-2)**

- ☐ Message clair
- ☐ Étapes définies
- ☐ Gestion des objections
- ☐ Closing et paiement structurés

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

### **9. exécution & système (0-2)**

- ☐ Organisation hebdomadaire claire
- ☐ Indicateurs suivis (KPIs simples)
- ☐ Outils minimums en place

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

### **10. preuves & crédibilité (0-2)**

- ☐ Cas réels / résultats
- ☐ Témoignages / prototypes / tests
- ☐ Signaux faibles du marché (intérêt, demandes, ventes)

Score : ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

### **SCORE FINAL**

**Total /20 :** \_\_\_\_\_

## INTERPRÉTATION DU SCORE

### 0 – 9

#### **Idée, pas entreprise.**

Priorité absolue :

- problème réel
- client
- promesse

🚫 Interdit de lancer quoi que ce soit maintenant.

### 10 – 15

#### **Projet structurable.**

Priorité :

- acquisition
- vente
- exécution réelle

⚠ Le danger ici est de complexifier trop tôt.

### 16 – 20

#### **Prêt à scaler.**

Priorité :

- systèmes
- délégation
- montée en gamme

→ L'enjeu n'est plus l'idée, mais la capacité à tenir le rythme.

## MINI-PLAN 7 JOURS

(si score < 14)

- **Jour 1** : cible + douleur précise
- **Jour 2** : promesse claire
- **Jour 3** : offre structurée
- **Jour 4** : prix assumé
- **Jour 5** : canal prioritaire

- **Jour 6** : script de vente
- **Jour 7** : 10 conversations marché réelles

Tant que ces 7 jours ne sont pas faits,  
toute autre action est une fuite.

### **MESSAGE À LIRE LENTEMENT**

Un projet ne meurt pas par manque de talent.  
Il meurt par **absence de décision claire**.

Un score moyen n'est pas un échec.  
C'est un signal.  
La vraie erreur consiste à agir sans corriger ce score.

Si, après cette scorecard, certaines zones restent floues,  
ce n'est pas un problème de motivation,  
c'est un **problème de structure**.

.