

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**.

.