

# Sommaire

Remerciements.....	5
Préface .....	11
Introduction.....	15
<b>Chapitre 1 - Comment brainstormer sur soi-même et son environnement pour trouver ses idées .....</b>	<b>19</b>
Quelle est la première chose à faire pour trouver une idée de business ?.....	20
Trouver une idée d'entreprise classique .....	22
Trouver une idée innovante ou créative.....	24
<b>Chapitre 2 - Utiliser l'approche Lean Startup pour tester votre idée à moindre coût .....</b>	<b>29</b>
Qu'est-ce que le Lean Startup ? .....	29
Quels sont les principes du Lean Startup ?.....	32
Les éléments essentiels d'une approche Lean Startup réussie .....	33
Témoignages .....	34
<b>Chapitre 3 - Les bases pour calculer mon ROI (retour sur investissement) .....</b>	<b>45</b>
Qu'est-ce que le ROI ? .....	47
Cas pratique d'un site e-commerce .....	49
<b>Chapitre 4 - Savoir s'entourer et constituer son équipe .....</b>	<b>55</b>
Mon projet semble réalisable seul, que faire ? .....	56

Comment créer sa culture d'entreprise ? Quelle est la signification de la mission de l'entreprise ? .....	57
J'ai une réticence à m'associer, que faire ? J'ai trop tendance à m'associer et à mal choisir mes collaborateurs, que faire ?.....	57
La complémentarité technique et commerciale .....	59
Les formes juridiques d'une start-up .....	60
Quelle structure juridique choisir ? SARL ou SAS ? .....	62
Comment ne pas confondre la mission et la vision d'une entreprise pour atteindre le succès ? .....	64
<b>Chapitre 5 - Rédiger un business plan qui décroche des financements ! .....</b>	<b>67</b>
L'executive summary .....	68
Mission, vision et valeurs.....	69
L'équipe et les fondateurs.....	70
Utilisation du storytelling et du copywriting pour présenter votre concept .....	71
Décrire et mettre en avant la valeur ajoutée de mon service ou de mon produit .....	73
Comment décrire et analyser son marché ? Comment se distinguer de ses concurrents ?.....	74
Quel sera mon modèle économique ?.....	75
Les chiffres sans parler chinois .....	76
La touche magique : vous ! .....	77
Témoignage.....	77
<b>Chapitre 6 - Vendre et fidéliser intelligemment offline et online.....</b>	<b>85</b>
Le vendeur de tapis, mythe ou réalité ?.....	86
Un follow-up et un service clientèle irréprochables.....	87
Limiter les exigences, s'affirmer et éduquer son client.....	88
Ne perdez pas de temps avec les mauvais clients.....	89
Ne dépendez pas d'un seul gros client.....	89
Vendre online .....	90
Fidéliser online .....	92
Le framework AARRR.....	93

<b>Chapitre 7 - Communication offline et online</b> .....	97
Élaborez votre stratégie de communication .....	98
Les outils de communication offline.....	99
Les outils de communication online.....	105
Témoignages.....	112
<b>Chapitre 8 - Marketez vos produits et services</b> .....	117
Le marketing offline .....	117
Le marketing digital .....	119
<b>Chapitre 9 - Growth hacking : le marketing des start-up !</b> .....	127
Qu'est-ce que le growth hacking ? .....	128
Exemples de hacks célèbres .....	129
Comment booster votre croissance ? .....	132
<b>Chapitre 10 - L'importance du réseau pour réussir</b> .....	139
Les personnes que vous devez rencontrer si vous lancez votre start-up.....	140
Comment fonctionne le réseau ? .....	141
Comment développer son réseau ?.....	143
Les réseaux sociaux.....	144
Le ROI de vos actions réseau .....	152
<b>Chapitre 11 - Soignez votre « start-up réputation » !</b> .....	155
L'identité numérique .....	156
E-réputation : stratégie d'influence .....	156
L'identité numérique globale .....	157
Les outils de veille .....	159
Attention au bad buzz.....	161
Témoignage final .....	163
Conclusion.....	171
Glossaire.....	173
Liste des cas pratiques .....	177
Liste des témoignages .....	179

Bibliographie .....	181
Webographie (sources Internet).....	183
À propos des auteurs.....	185