On aide les
startups innovantes
à **commercialiser**
leurs produits.

C'est tout !

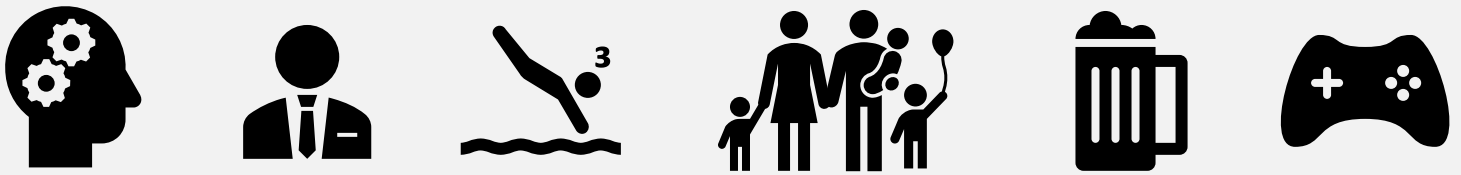
ton équipier

ton équipier

Test de marché ▸ Lancement de produit ▸ Vente

On aide les startups innovantes à **commercialiser** leurs produits.

C'est tout !





Jean-Philippe Sicard
CEO Ton Équipier
jp@tonequipier.com
514-623-8266

ton équipier

Pour recevoir la présentation

info@tonequipier.com

ton équipier

On fait parler vos clients !

Conférence

Comment rater sa mise en marché de produit

10 décembre 2020

Défi MONTRÉAL NUMÉRIQUE

Défi Montréal Numérique

Lean Startup

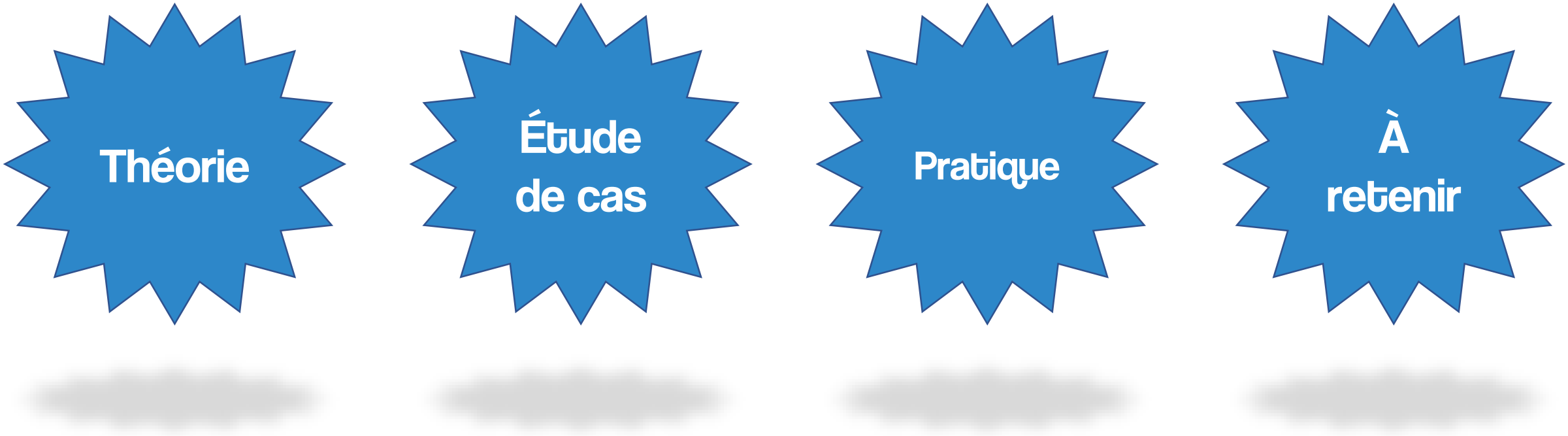
ton équipier, c'est quoi ?

- Ton Équipier collabore sur le terrain avec les entreprises en allant à la rencontre de vos clients afin d'accélérer la mise en marché d'un produit.
- Services
  - Test de marché
  - Go-to-Market
  - Sales operations
- Comment
  - On parle à vos clients! C'est tout!

ton équipier

On fait parler vos clients !

Ordre du jour


Théorie
Étude de cas
Pratique
À retenir

Ordre du jour

1. La théorie
   - La recette de l'échec
   - Comment éviter ça
2. Étude de cas
   - Exemples réels
3. Essayons ensemble
   - Atelier pratique

- À retenir
  - Trucs pratiques

Durée approximative
45 minutes

Intervention

- Quand vous voulez!
- Lever la « main », et Martin pourra m'avertir s'il y a des questions

ton équipier

On fait parler vos clients !

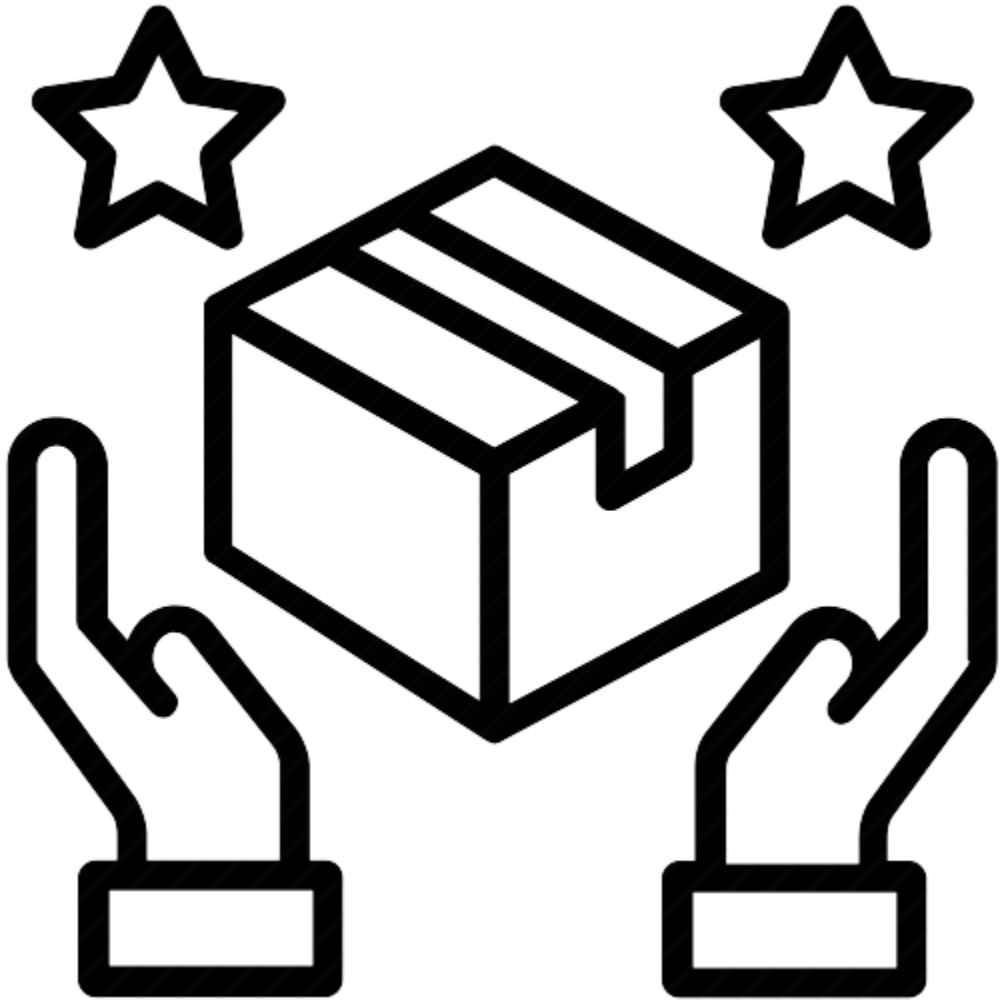
Il était une fois 2 gars...

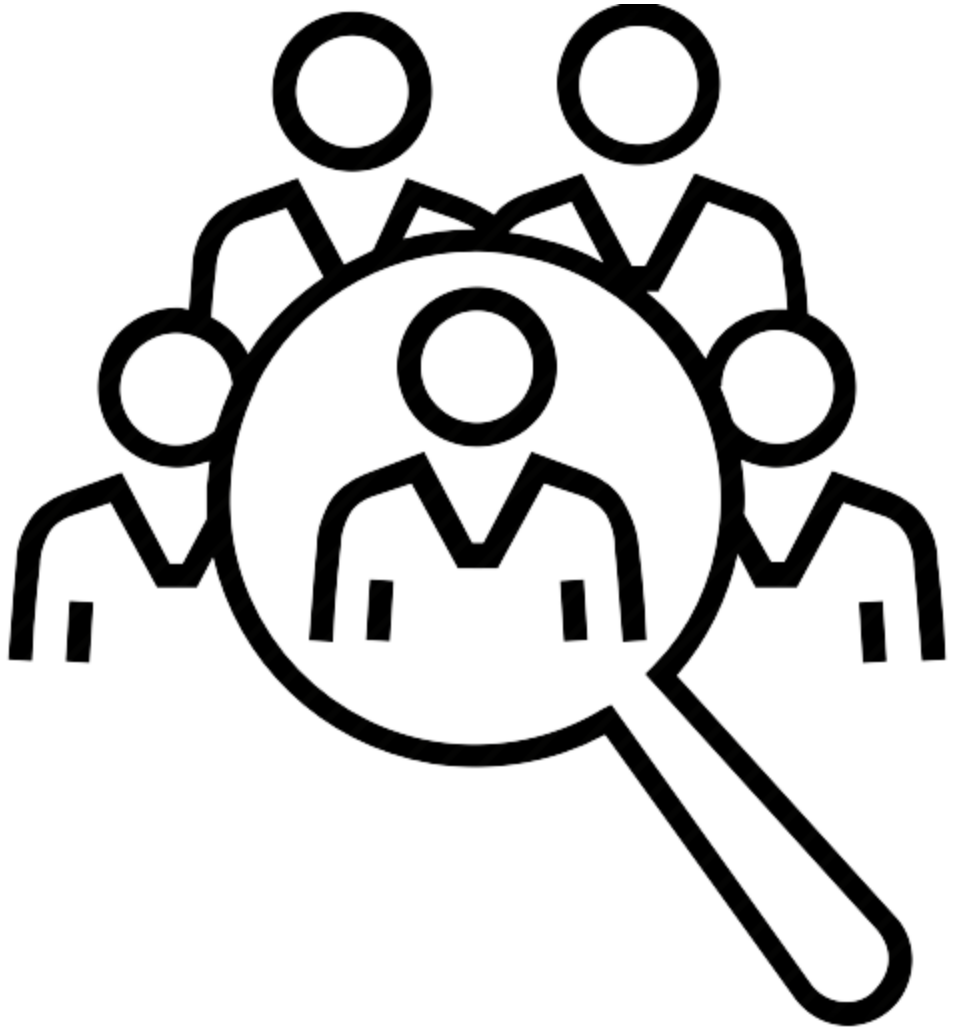
Étude de cas #1

Quelles problématiques observez-vous?



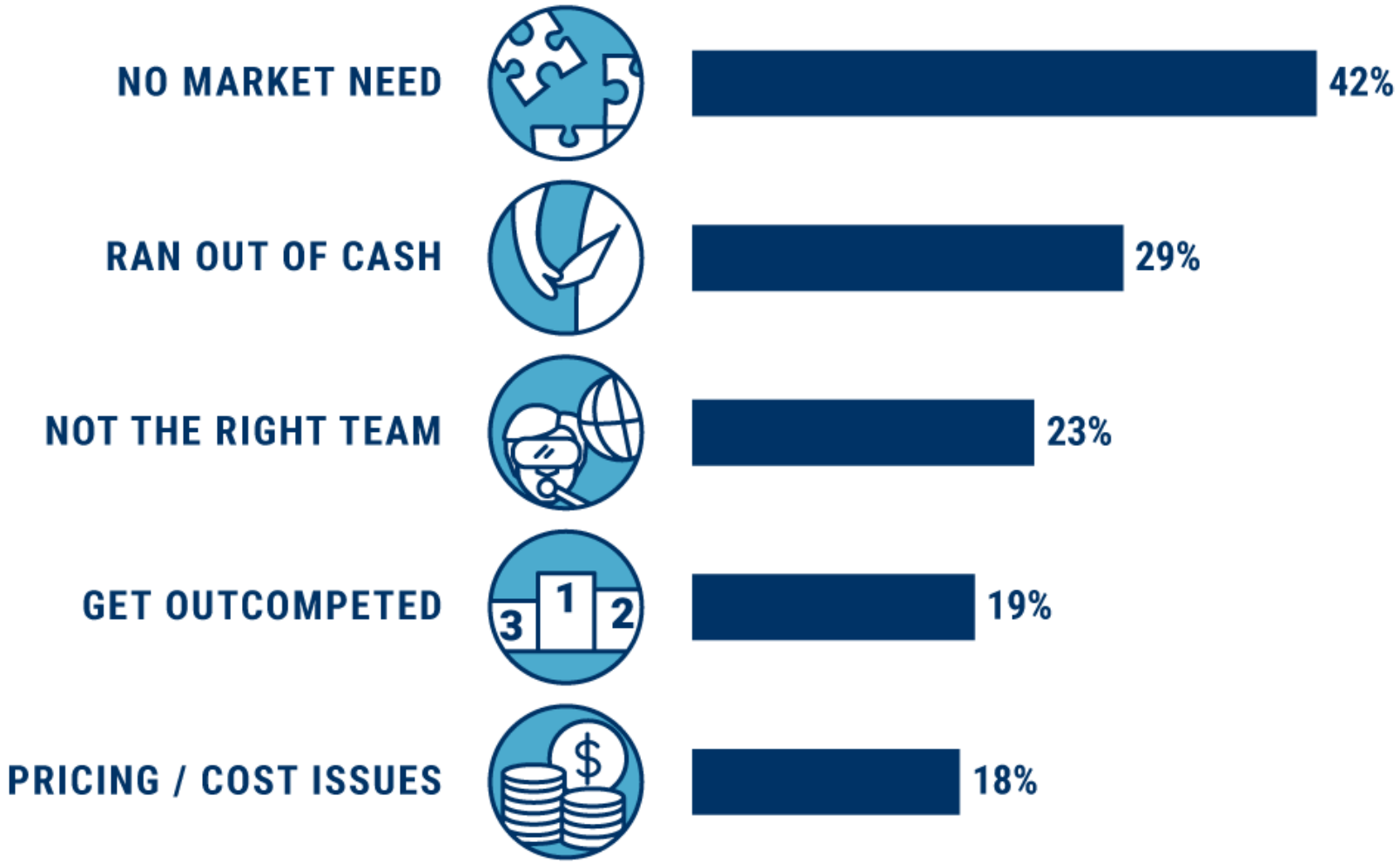






BASED ON ANALYSIS OF 101 STARTUP POSTMORTEMS

Top 20 Reasons Startups Fail



https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/

ton équipier

On fait parler vos clients !

Comment faire partie des statistiques?

La recette de l'échec









Découverte → Développement → Commercialisation

La recette de l'échec





Découverte → Développement → Commercialisation

La recette de l'échec



ton équipier

On fait parler vos clients !

Comment éviter cela?

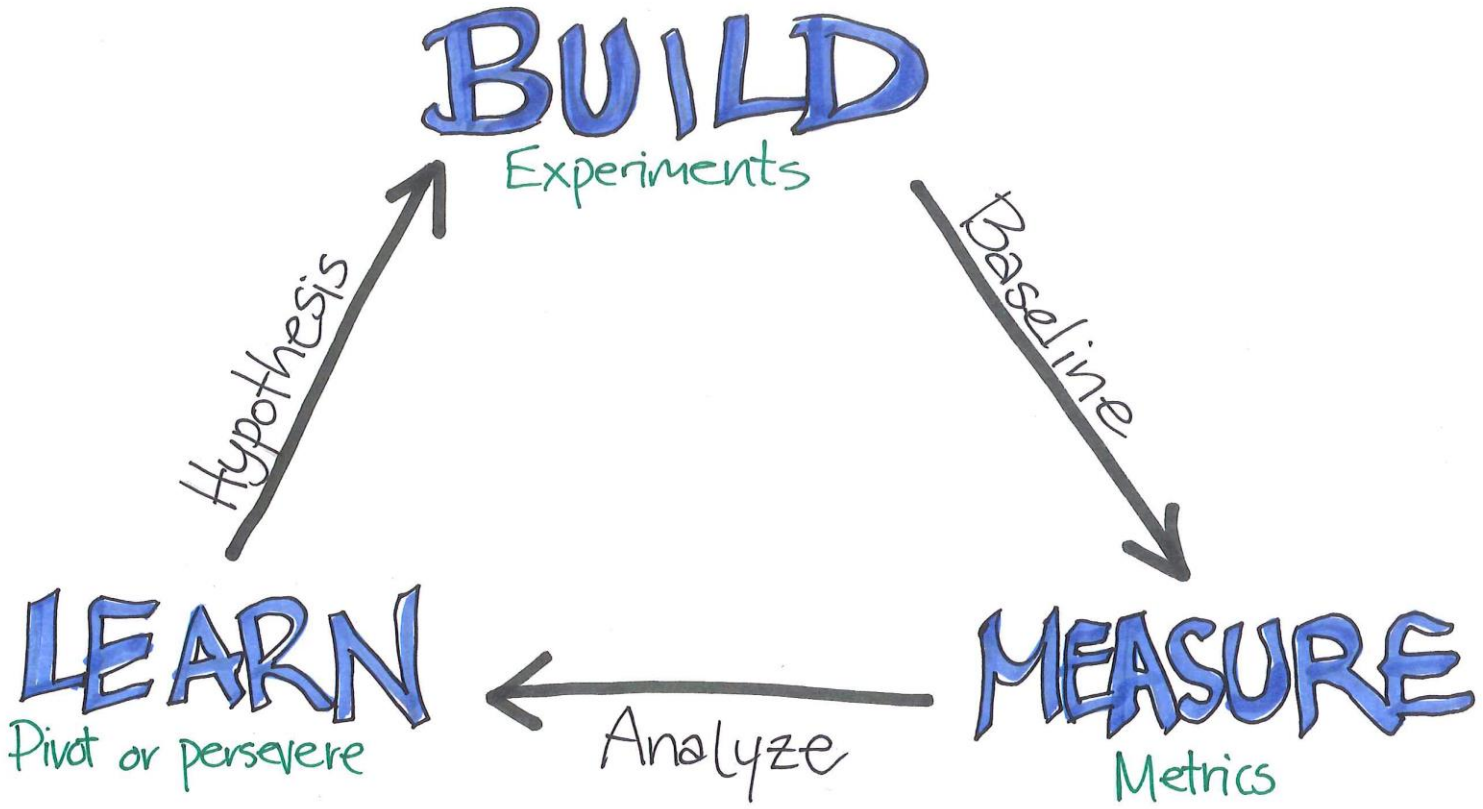
Comment éviter ça ?

Tester rapidement

(vos hypothèses)

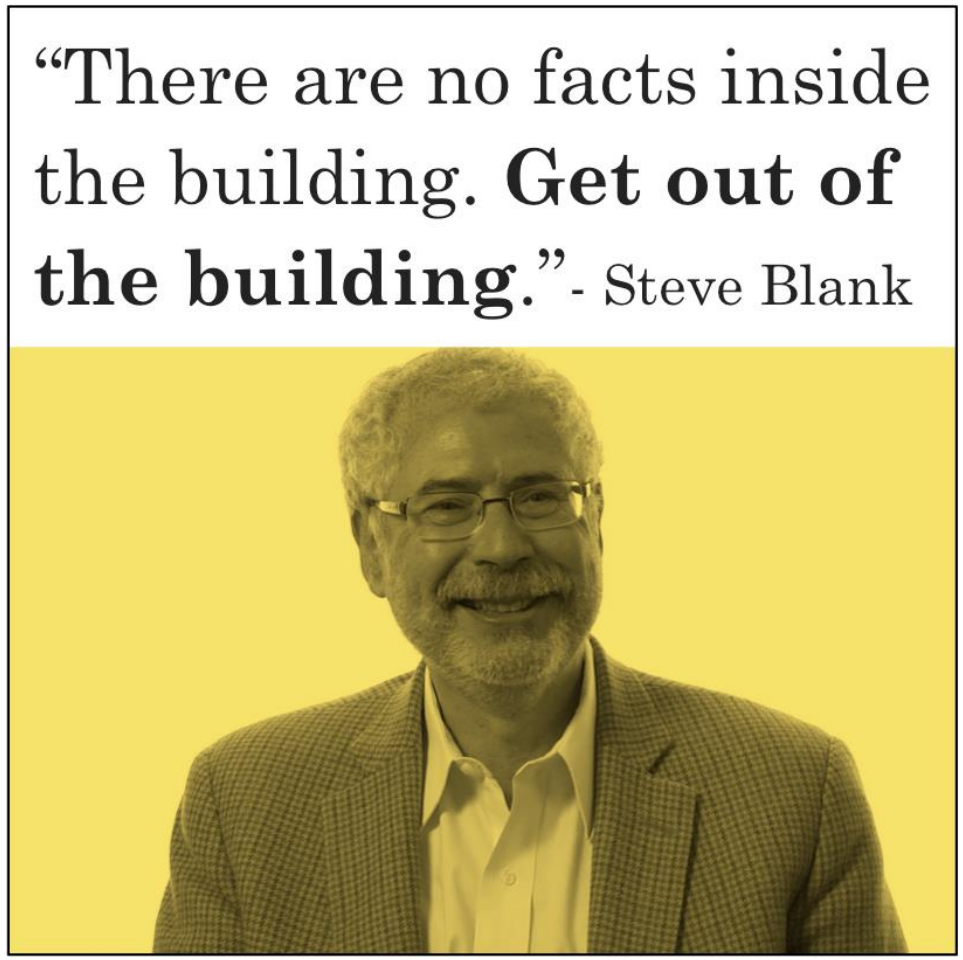
Avec des clients

Comment éviter ça ?



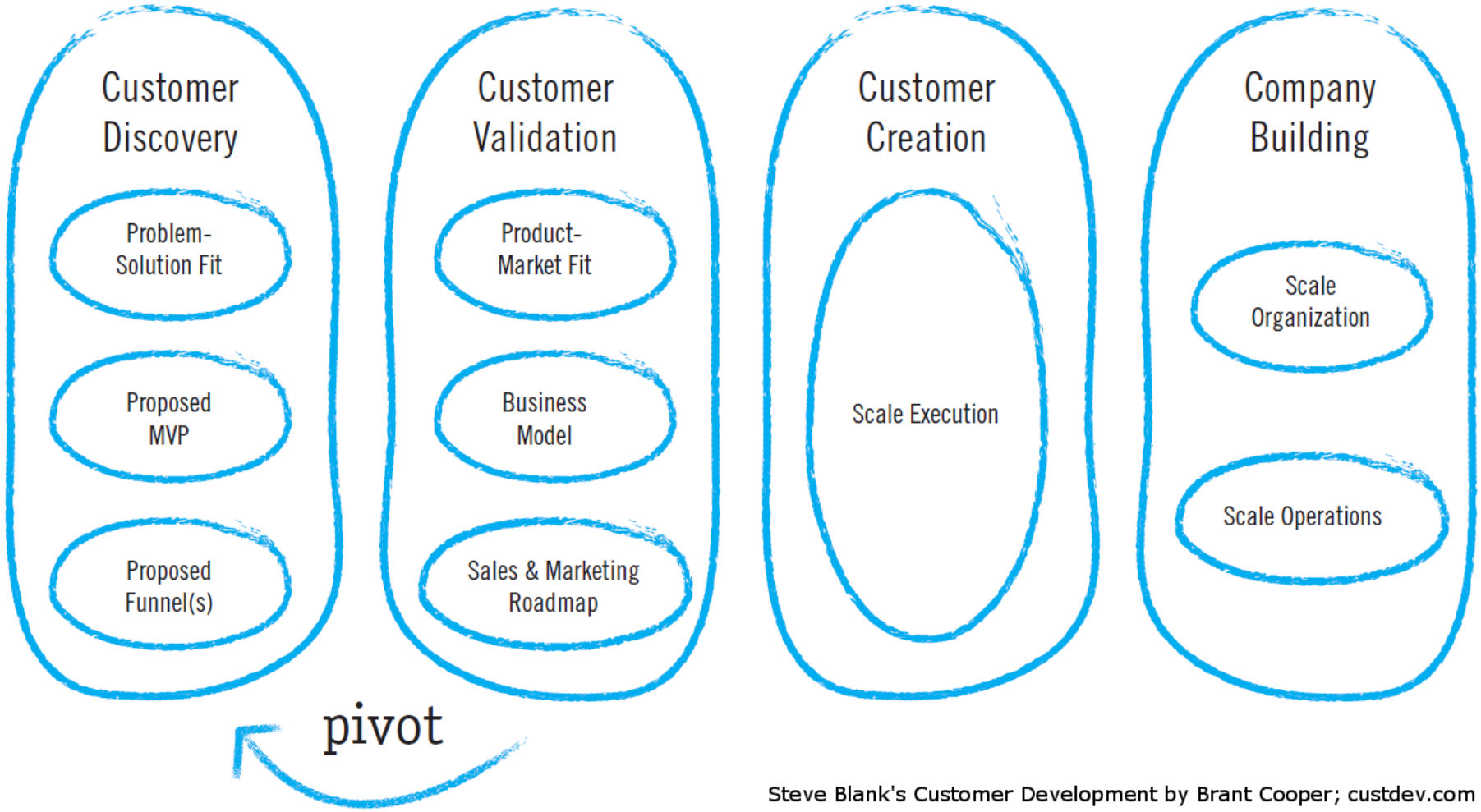
Où trouver les réponses?

Comment éviter ça ?



À quelle étape?

Comment éviter ça ?



Steve Blank's Customer Development by Brant Cooper; custdev.com

À quelle fréquence?

Comment éviter ça ?

TOUT LE TEMPS !!!

ton équipier

On fait parler vos clients !

...et ils vécurent heureux et eurent plusieurs business!

Étude de cas #2







Découverte → Développement → Commercialisation

ton équipier

On s'occupe des résultats !

Comment ont-ils réussi ça?

Étude de cas #2

En utilisant...

- Lean Startup
- Customer Development

...et en parlant à beaucoup de monde

Étude de cas #2

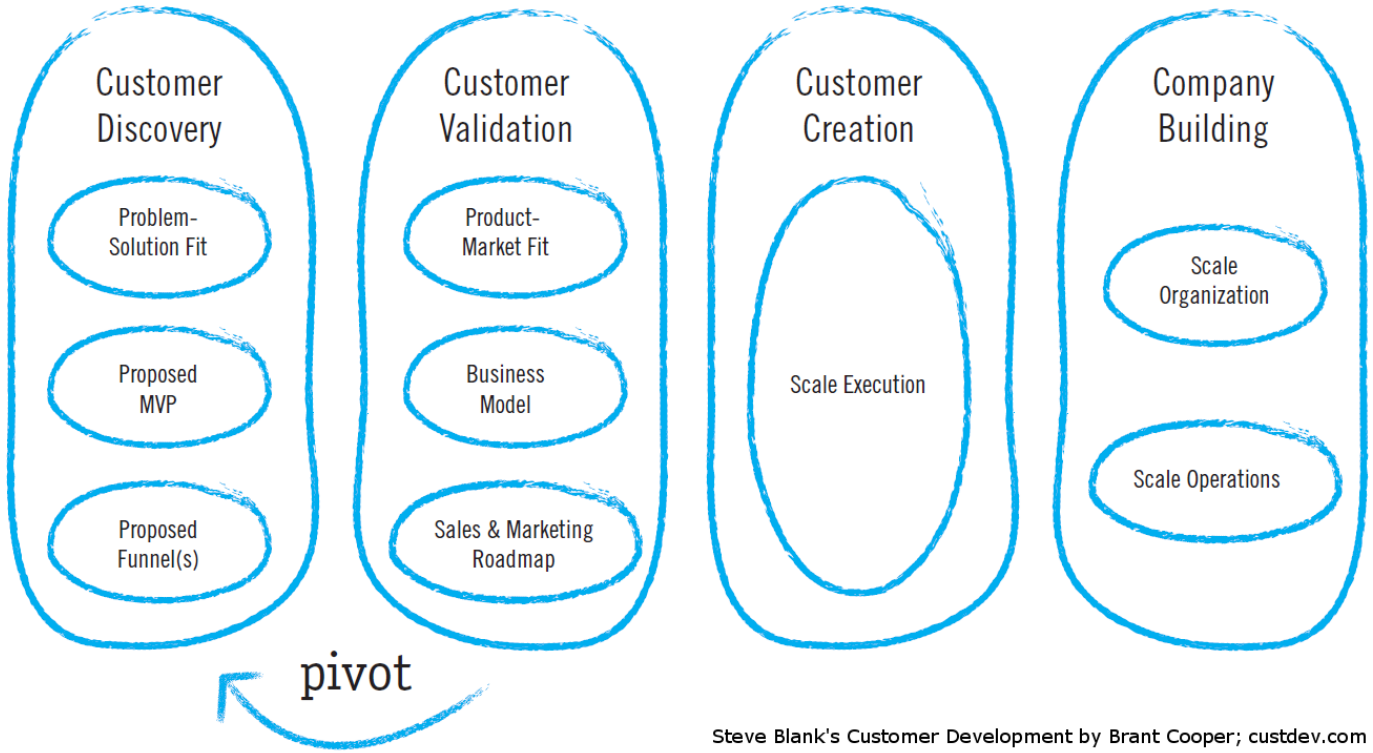
On y croit

Étude de cas #2

Découverte du besoin | Découverte du client | Validation du client | Création de clients | Opérationnalisation

test de marché | go-to-market | sales operations

Phases



Steve Blank's Customer Development by Brant Cooper; custdev.com

Étude de cas #2

On l'a testé

Étude de cas #2

Découverte du besoin | Découverte du client | Validation du client | Création de clients | Opérationnalisation

test de marché | go-to-market | sales operations

Phases

idée → validation du problème → problème vs solution → mvp → processus préliminaire de vente et marketing → produit vs marché → validation du modèle d'affaires → modèle de commercialisation → construire sa force de vente → automatiser sa force de vente → bâtir et structurer son entreprise → ton équipier

Q3 - 2017 | Q4 - 2017 | Q1 et Q2 - 2018 | Q3 et Q4 -2018 | 2019

Idée



Recherche



Création



Étude de cas #2

Ça marche !

Étude de cas #2

0 projet
0 client
0 employé

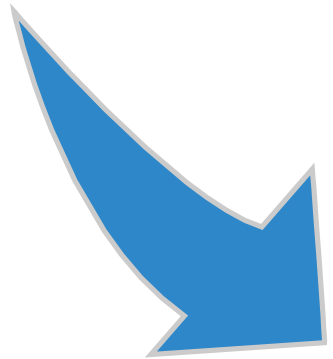


55 projets
37 clients
5 employés

Q4-2017 → ~ 18 mois → Q2-2019

On vous donne la recette

(et elle existe depuis longtemps)



Faites-le!

ton équipier

On fait parler vos clients !

Essayons ensemble

Appelle tes clients

Atelier – Réflexion sur votre projet

	test de marché	go-to-market	sales operations
Phases			
	développement du produit		publicité & marketing

	problème vs solution	mvp	produit vs marché	validation du modèle d'affaires	construire sa force de vente	optimiser sa force de vente
Discussion						
Date						
Clients ($)						

Étude de cas – Ton Équipier



	problème vs solution	mvp	produit vs marché	validation du modèle d'affaires	construire sa force de vente	optimiser sa force de vente
Discussion	107	200	396	510	633	980
Date	Q3 - 2017	Q4 - 2017	Q1 et Q2 - 2018	Q3 et Q4 -2018	2019 - 2020	
Clients ($)	0	7	12	20	28	37

Essayons ensemble

- **Appelez 10 clients cette semaine pour discuter de votre idée**

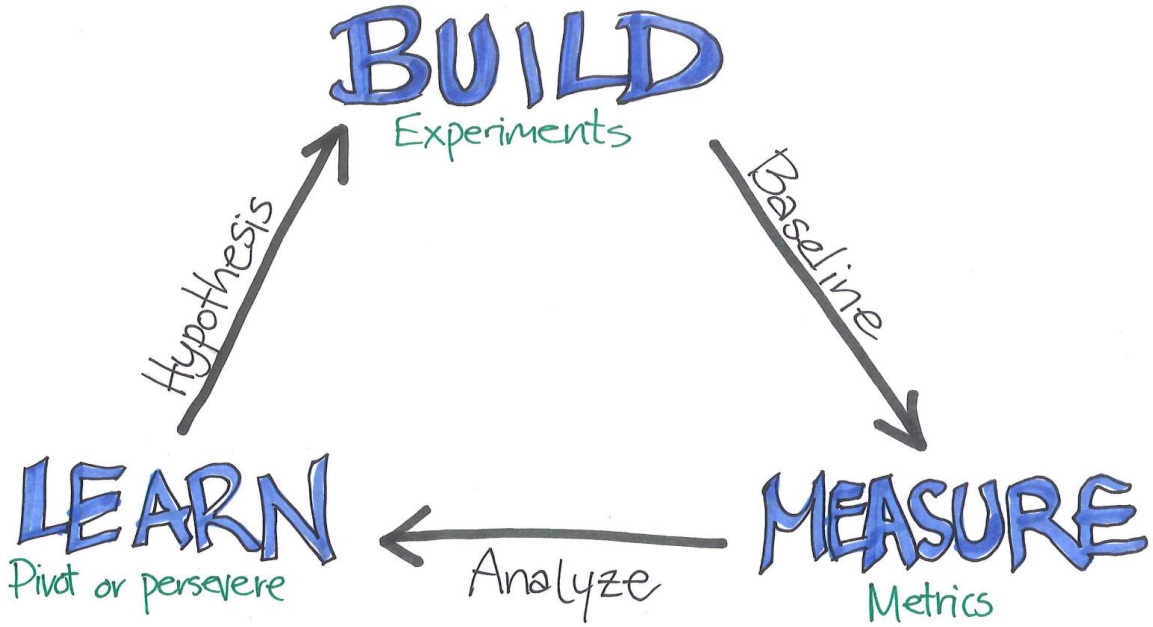
ton équipier

On fait parler vos clients !

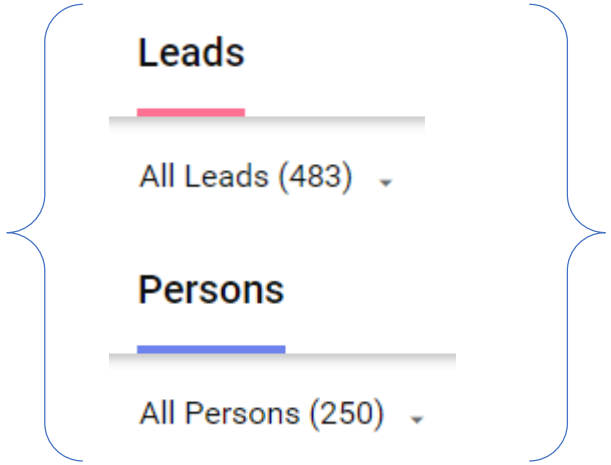
Comment s'améliorer

1

Testez vos idées avec vos clients

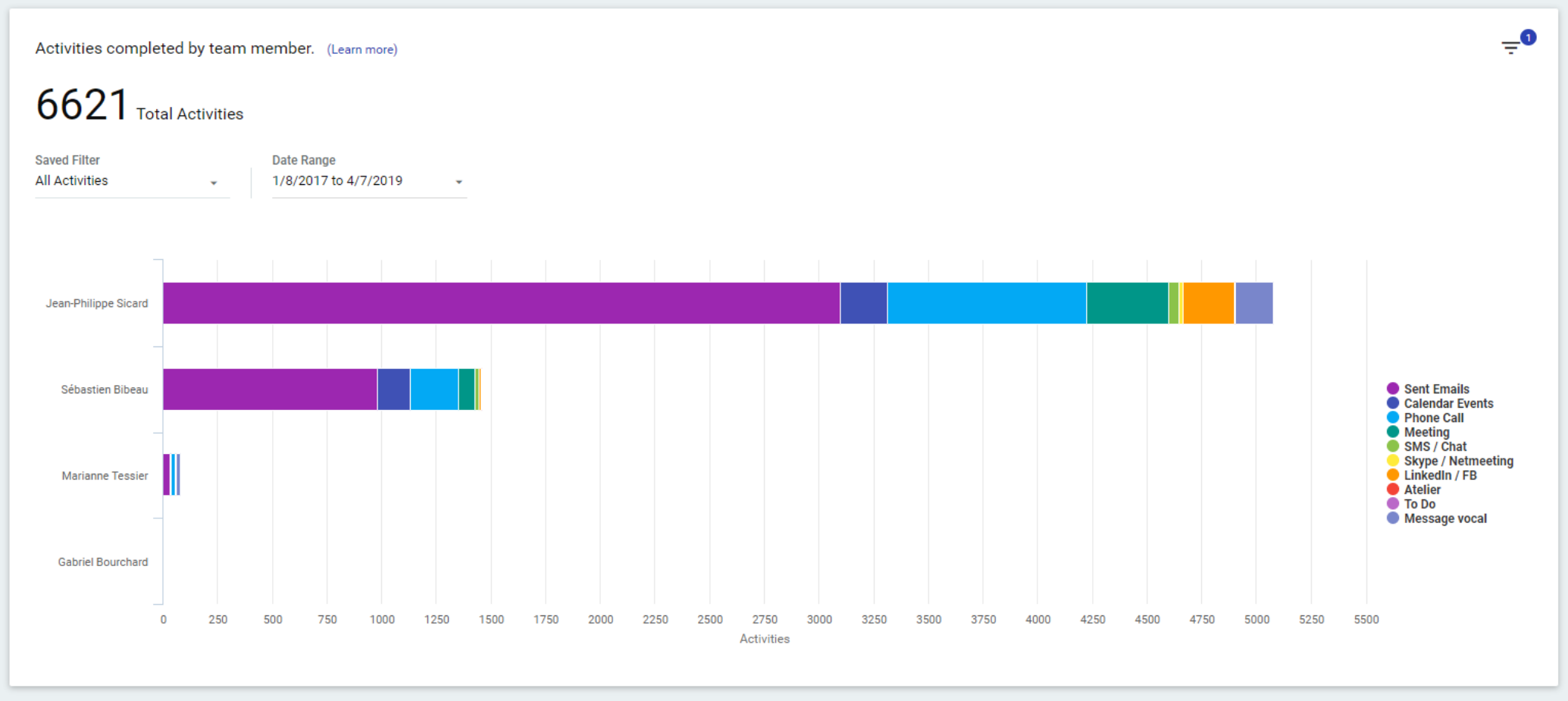


Nos premiers 18 mois (2017-2019)



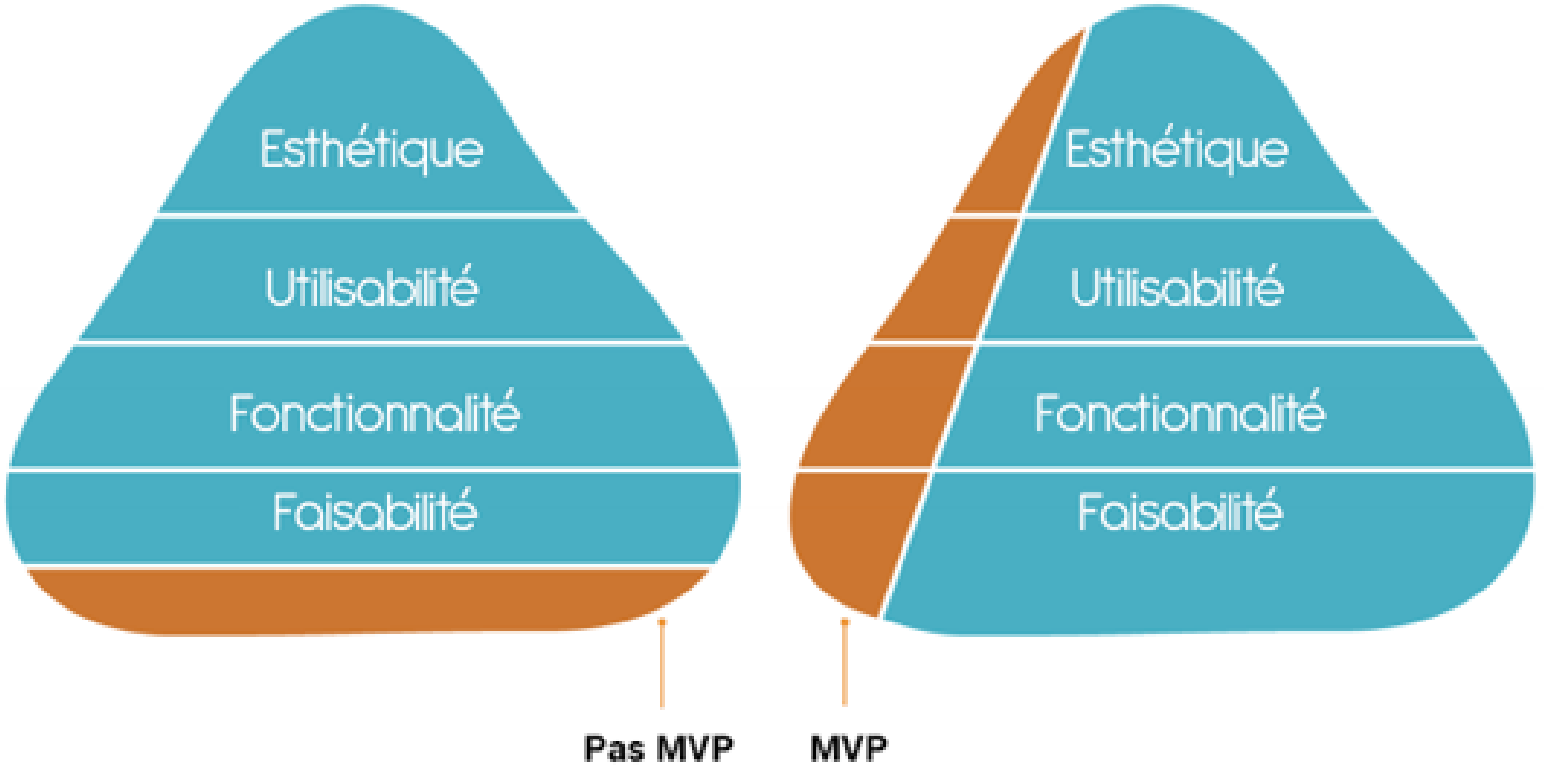
733

Nos premiers 18 mois (2017-2019)



2

Ne cherchez pas le produit parfait



Nos premiers 18 mois (2017-2019)

- Nom d'entreprise : 2
- Logo : 3
- Site web : 5
- Flyer : 4
- Message : 3
- Type de projet : 6
- Chandail : 2
- Roll-up : 2
- Cibles : 7
- Local : 3
- CEO : 2
- Pizza : 50+

3

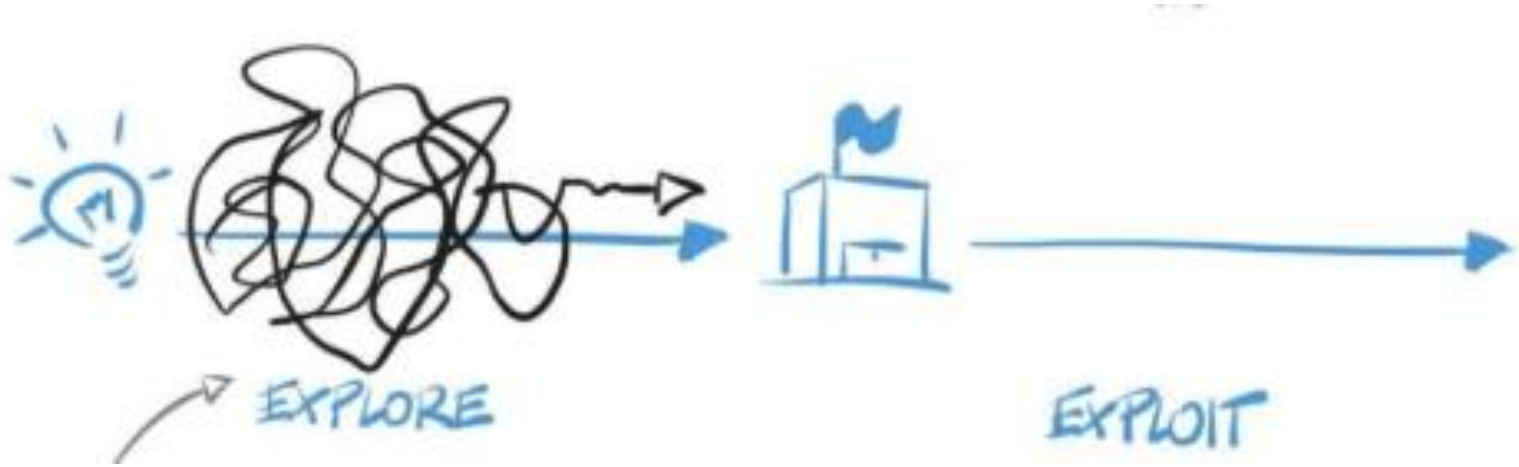
Trouvez des clients qui veulent payer

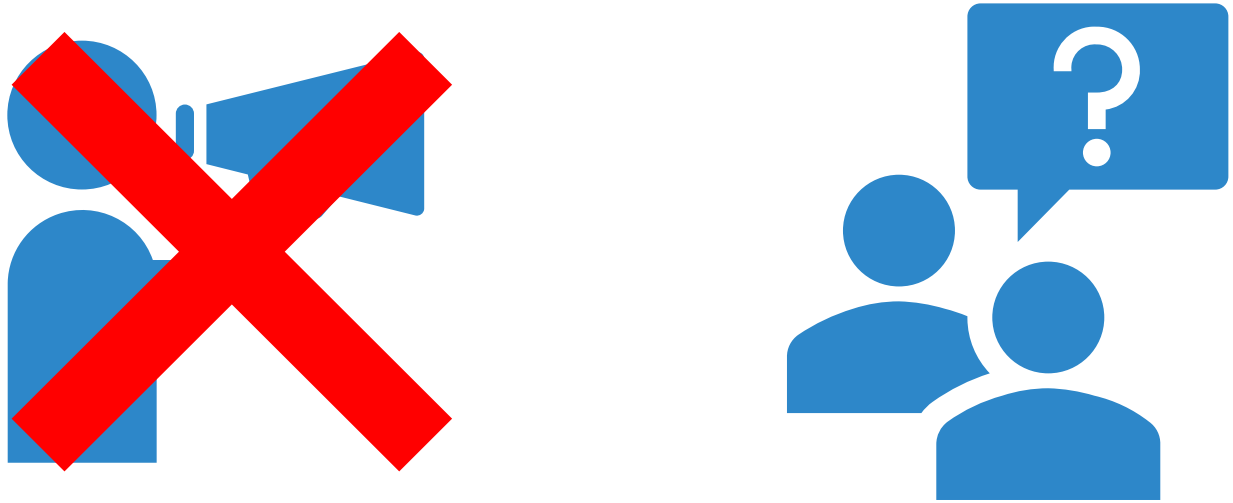
(avant tout le reste)



4

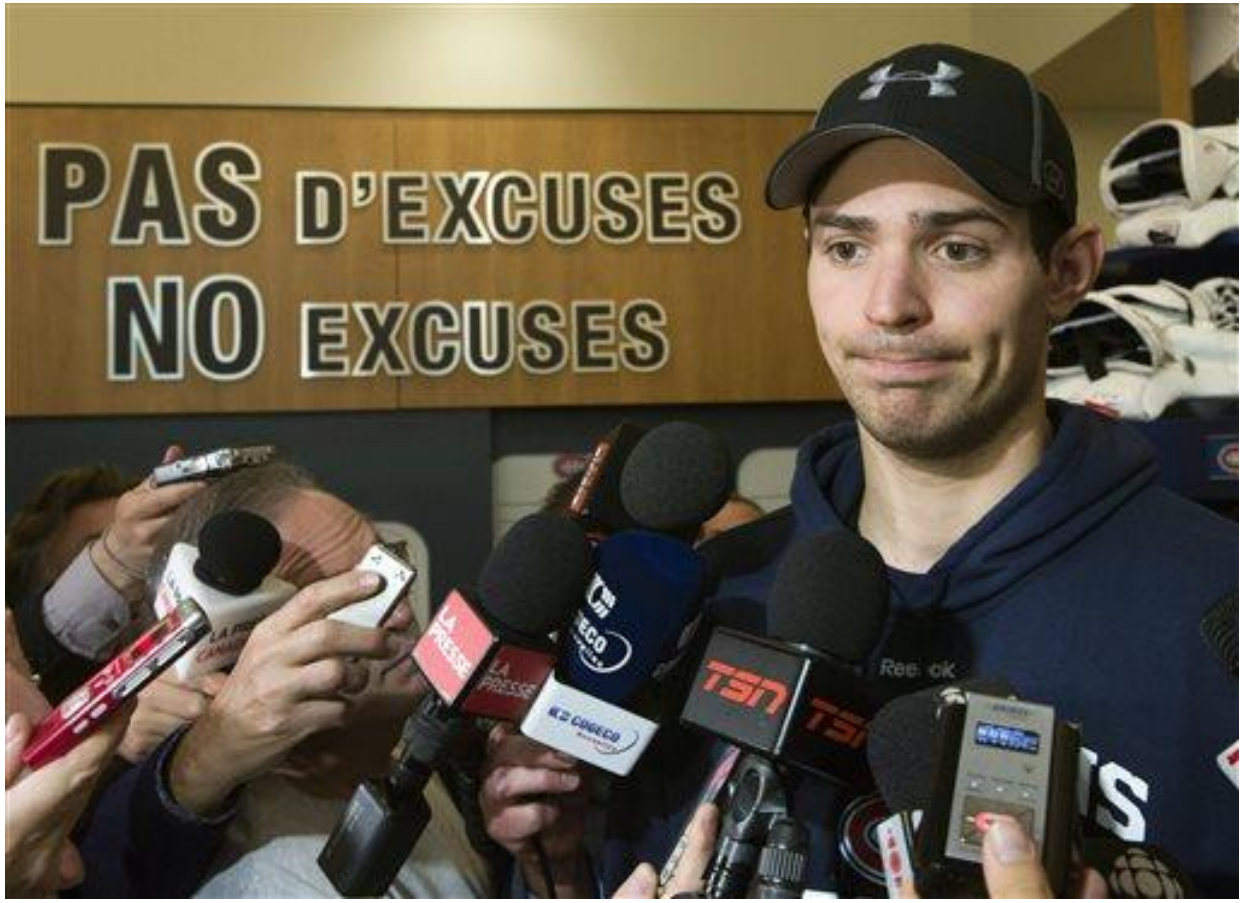
Explorez, ne vendez pas





5

FAITES-LE!



ton équipier

On fait parler vos clients !

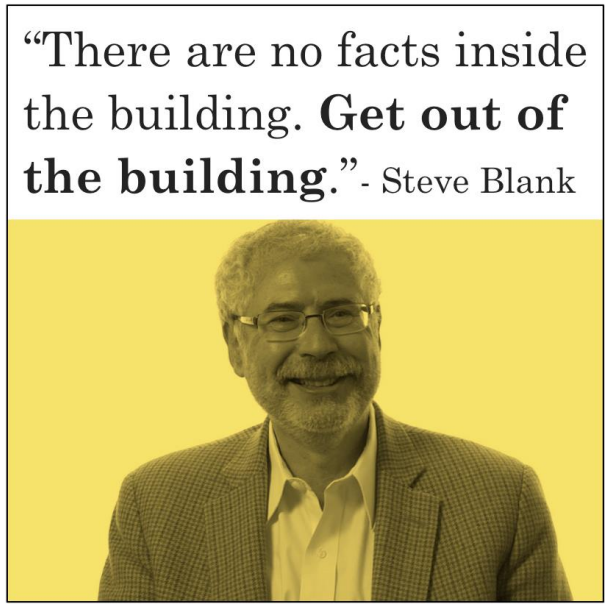
Questions?

ton équipier

On fait parler vos clients !

À retenir

Pas de « feeling »
Des faits
Sur le terrain





ton équipier

Pour recevoir la présentation

info@tonequipier.com

ton équipier

On aide les startups innovantes à **commercialiser** leurs produits.

C'est tout !

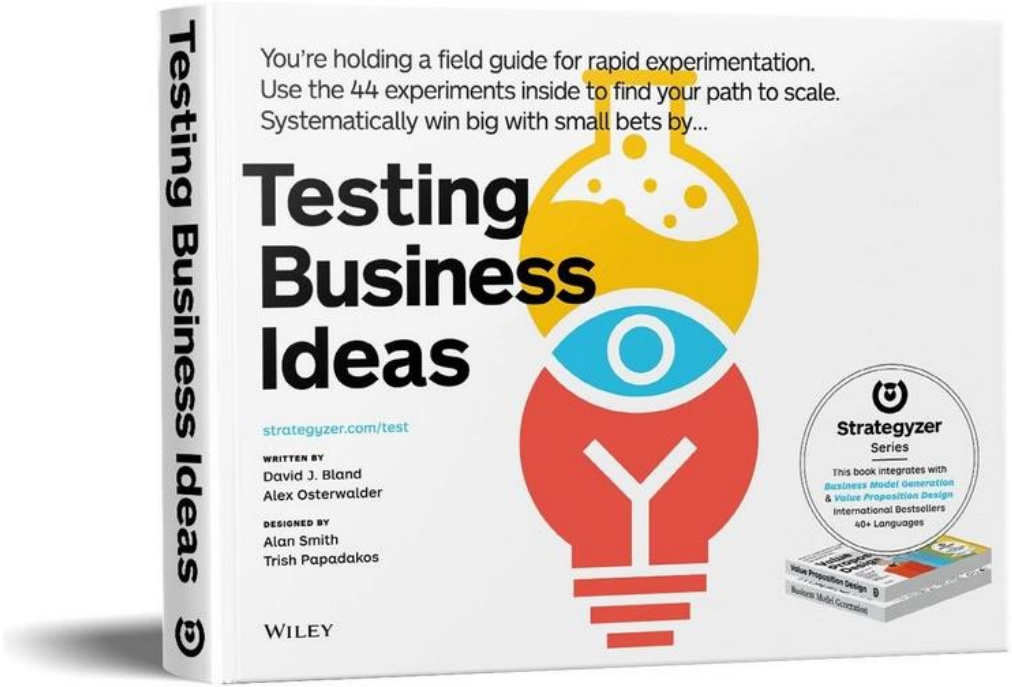
Afin de réduire les erreurs et augmenter vos chances de réussite, on prend le temps de parler à vos clients et on vous ramène de l'information validée, mesurable et dépourvue d'émotion.



Jean-Philippe Sicard
CEO Ton Équipier
jp@tonequipier.com
514-623-8266

Trucs pratiques

Strategizer.com



Vidéos complémentaires

- Steve Blank
- Steve Blank on Customer Development: The Second Decade
- Steve Blank: How to Build a Great Company, Step by Step (8/14/12)