

7 conseils valables pour tous les entrepreneurs

Vous voulez lancer votre propre entreprise ? Grand bien vous fasse ! Les gens vous diront que 90% des startups échouent ! Ce qui ne veut pas dire que ce sera le cas pour vous !

Démarrer une entreprise sera peut-être l'une des meilleures décisions de votre vie. J'ai réuni quelques idées que vous pouvez mettre en pratique et qui vous donneront un avantage pour réussir.

J'ai cofondé la société WebMethods en démarrant la startup dans un sous-sol pour arriver aujourd'hui à une société internationale de 1100 personnes avec un revenu de 200 millions de \$. J'ai investi et j'ai conseillé des dizaines d'entreprises.

Bien sûr, tous les conseils ne conviennent pas à tout le monde. A vous de prendre ce qui correspond le mieux à votre projet.

1- Faites une étude de marché pour vérifier que votre idée est viable

Lors du lancement de notre activité, nous ne disposions pas d'une ressource comme Google Ventures Sprint qui a un excellent dispositif pour évaluer presque toutes les idées d'entreprise, en seulement 40h !

Ensuite, il faut créer votre produit en très petite quantité que l'on nomme MVP, c'est-à-dire produit viable minimum. L'objectif d'un MVP est d'obtenir des premiers clients une rétroaction honnête en début de processus.

Pour notre MVP, nous avons conçu un prototype de travail simple, offert gratuitement en ligne, ce qui nous a immédiatement amené des clients.

2- Mise au point

Vous êtes excité par votre projet et vous souhaitez accélérer sur tous les fronts !

Vous devez développer un produit, recueillir de l'argent, gagner des clients, construire une équipe, promouvoir votre entreprise...la liste est longue ! Si vous essayez de tout faire à la fois, vous allez éparpiller vos ressources et votre énergie.

Comment se discipliner et se fixer des priorités claires ?

Alors que vous progressez, restez concentré en vous posant 3 questions clé sur tout ce que vous faites chaque jour. Si ce que vous faites ne répond pas aux 3 questions, c'est que vous êtes concentré sur les mauvaises choses.

Voici les questions :

n°1 / Quels problèmes résolvons-nous pour nos clients ?

n°2 / Où est l'effet de levier ?

n°3 / Comment mesurons-nous cela ?

3- Entourez-vous des bonnes personnes

Vous êtes connu dans votre société donc choisissez judicieusement vos collaborateurs.

Presque toutes les relations humaines dans une startup débutante devraient être stratégiques ! Ne cédez pas à la tentation de vous entourer d'un tas d'amis. Par exemple, ne faites pas appel à votre belle-sœur pour faire votre comptabilité sauf si elle a de l'expérience dans votre domaine et si ses contacts peuvent être utiles pour la croissance de votre entreprise.

Voici 5 caractéristiques que chacun de vos collaborateurs doivent avoir pour travailler dans votre société : l'intégrité, la bonne réputation, l'intelligence, la générosité et un réseau qui croise avec votre entreprise.

Chaque personne avec qui vous travaillez représente une plaque tournante avec des rayons de relations.

L'un de nos premiers investisseurs était l'ancien PDG d'une société de logiciels, pour qui mon cofondateur avait travaillé. Il est devenu un mentor et nous a présenté

plusieurs personnes intelligentes et généreuses de son réseau, y compris son comptable, son avocat et d'autres investisseurs potentiels.

Chaque rencontre a conduit à d'autres investisseurs, clients potentiels, partenaires et même des employés éventuels.

Une autre option est de s'orienter vers des accélérateurs ou incubateurs dans votre ville, tels que « 1776 » dans la région de Washington, DC où je vis.

4- Forger des partenariats stratégiques

Il y a deux raisons importantes pour lesquelles vous avez besoin de partenariats stratégiques : d'abord cela donne de la crédibilité à votre affaire et ensuite cela accélère votre visibilité.

Une fois que vous obtenez une rétroaction de vos premiers clients, vous pouvez en tirer parti pour vous développer plus rapidement avec les bons partenaires.

Concernant les partenaires idéals, ils devraient avoir les caractéristiques suivantes :

Une base de clients qui pourront bénéficier de vos propositions et la reconnaissance de la marque sur le marché que vous suivez.

Alors, faites vos recherches et puisez dans votre réseau de relations stratégiques.

Notre société étant passé du sous-sol au Nasdaq, nous étions déterminés à décrocher un partenariat stratégique avec un géant mondial du logiciel. Nous avons fait nos recherches et savions qu'il désirait être à la pointe des nouvelles technologies. Notre entreprise répondait aux besoins de ses clients.

Les grandes entreprises établies ne sont généralement pas aussi prestes à créer de nouveaux produits comme une startup, donc il y a un potentiel gagnant / gagnant à créer un partenariat. Elles obtiennent l'accès au nouveau produit alors que votre entreprise obtient la validation d'un plus grand !

Visez le meilleur partenariat possible. Il vous faudra beaucoup d'efforts et la consolidation des relations, mais la crédibilité et les revenus de votre entreprise prendront sans doute un nouveau virage. Cela l'a été pour nous !

5- Communiquez ! Communiquez !

Communiquez avec toutes les parties prenantes : investisseurs, équipe, premiers clients et influenceurs.

Avec vos investisseurs afin qu'ils connaissent chaque objectif à atteindre : nouveaux clients, jalons touchés, nouveaux employés impressionnants, couverture médiatique.

Rappelez-vous, tout le monde aime les gagnants et en apportant des mises à jour positives, vos investisseurs verront qu'ils ont eu raison de croire en vous !

Mais vous pouvez aussi être honnête si vous rencontrez des difficultés et leur demander conseil. Pratiquement tout le monde trouve son accomplissement en aidant les autres et cela peut avoir un bon écho pour vous.

Avec votre équipe, bien sûr ! Rappelez-leurs leurs valeurs ainsi que celles portées par l'entreprise. Utilisez les trois questions précédemment énoncées. Même si vous avez embauché des gens performants, vous devez communiquer clairement comment l'entreprise gagne de l'argent et quels comportements adopter pour progresser et réussir.

Vous devez communiquer avec vos influenceurs : connaître les principaux médias, les blogueurs et podcasteurs qui couvrent votre espace. Donnez-leur des mises à jour, surtout quand vous gagnez des clients.

Le but est d'obtenir la meilleure couverture médiatique possible car cela vous donne encore plus de crédibilité face à toutes les parties prenantes qui comptent dans votre succès : les investisseurs, les employés, les prospects, les premiers clients et d'autres personnes influentes.

6 - Attendez-vous à des échecs

Les défaillances et les revers sont inévitables et indispensables.

« Ce n'est pas que je suis si intelligent, c'est que je reste plus longtemps avec les problèmes » Albert Einstein

Cultivez une perspective comme Richard Branson : « *Au fil des années, mon équipe et moi n'avons pas laissé les erreurs, les échecs ou les mésaventures nous abattre. Au lieu de cela, même quand un projet a échoué, nous essayons de trouver des occasions de capitaliser sur une autre lacune dans le marché* ».

Nous avons investi jusqu'au dernier dollar et n'avons jamais abandonné. Lorsque les revers se produisent, votre réseau d'investisseurs et votre réseau d'appui peuvent être la caisse de résonance dont vous avez besoin pour obtenir des encouragements et transformer les revers en opportunités !

7 – Recharger !

Vous serez tenté de travailler 24h/24 et 7j /7 ! Erreur !

Gardez-vous un peu de temps chaque jour pour prendre de la hauteur sur votre projet et augmenter également votre endurance, vous en aurez besoin.

Etablissez une routine matinale qui vous stimule, allez à la gym, prenez du plaisir avec votre famille, vos amis...

Si vous êtes un entrepreneur débutant, grand bien vous fasse ! Lancer une entreprise peut être l'une des tâches les plus difficiles que vous n'aurez jamais faites et la meilleure décision que vous aurez prise.

Suivez ces 7 recommandations, répétez souvent le processus et vous augmenterez vos chances de succès !

