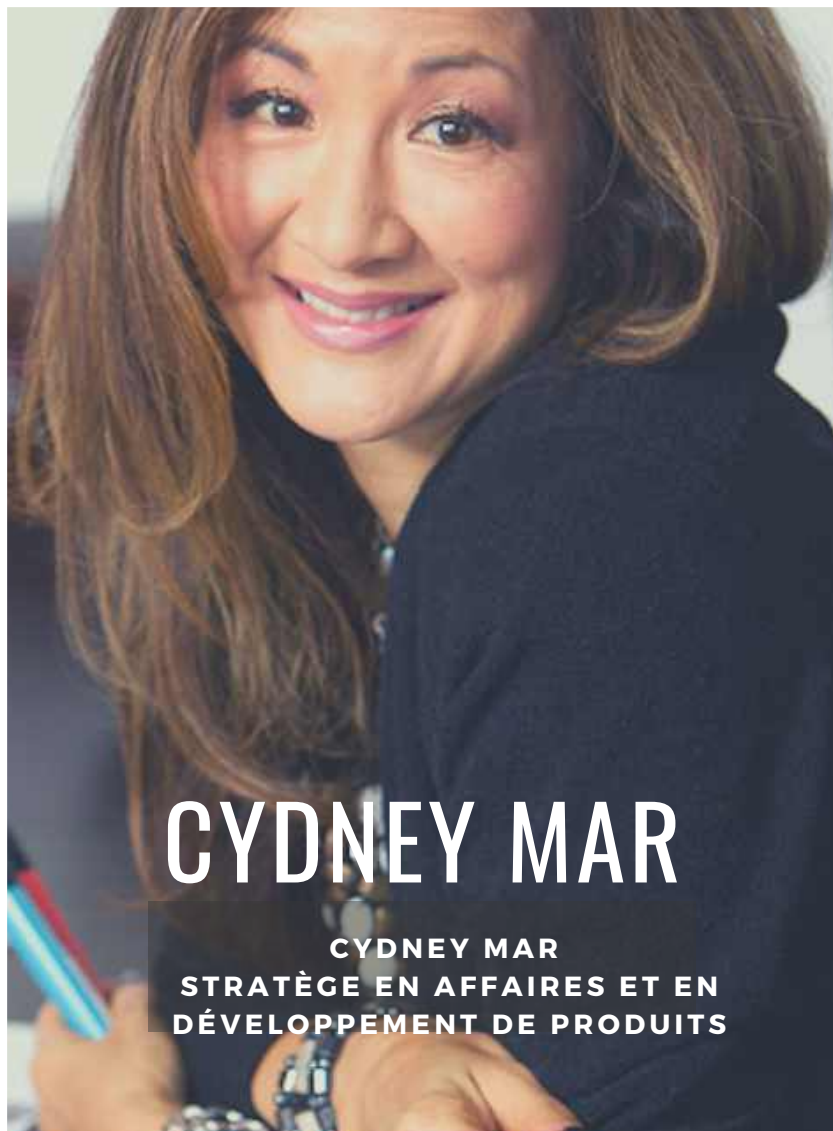


DE L'IDÉE AU REVENU

TESTEZ VOTRE IDÉE ET TRACEZ VOTRE CHEMIN
VERS LE LANCEMENT



CYDNEY MAR

CYDNEY MAR
STRATÈGE EN AFFAIRES ET EN
DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS

WWW.CYDNEYMAR.COM



POURQUOI TESTER

PARCE QUE DEVINER COÛTE CHER

COMMENCEZ PAR L'HONNÊTETÉ NOTES

Une bonne idée que vous ne pouvez pas vendre est un passe-temps coûteux. La tester d'abord vous fait économiser de l'argent, du temps et du cœur.

.....

.....

SACHEZ AVANT DE DÉPENSER

Ce cahier évalue votre idée, puis trace le chemin – pour que vous avanciez avec confiance plutôt qu'à l'aveuglette.

.....

.....

PRODUIT OU SERVICE – MÊME CHEMIN

Que vous placiez un produit sur une tablette ou que vous vendiez votre expertise, les étapes sont les mêmes. Cela fonctionne pour les deux.

.....

.....

.....

.....

COMMENT FONCTIONNE CE CAHIER

TROIS ÉTAPES SIMPLES

ÉVALUEZ VOTRE IDÉE

Notez-la selon 8 éléments qui font ou défont une nouvelle entreprise. Cinq minutes honnêtes.

LISEZ VOTRE RÉSULTAT

Voyez où vous en êtes et ce que cela signifie pour votre prochaine étape.

SUIVEZ LA FEUILLE DE ROUTE

Five clear stages take you from a clarified idea to your first sales.

NOTES

.....

.....

.....

.....

.....

Il n'y a pas de mauvaises réponses — seulement des réponses utiles. Un faible résultat n'est pas un non; c'est une carte de ce qu'il faut renforcer..





LA GRILLE D'ÉVALUATION

NOTEZ CHAQUE ÉLÉMENT DE 1 (FAIBLE) À 5 (FORT)

1. Clarté du problème – Pouvez-vous nommer en une phrase le problème exact que vous résolvez?
___ / 5
2. Attrait client – Existe-t-il un groupe précis qui veut activement ceci – pas « tout le monde »? ___ / 5
3. Volonté de payer – Avez-vous des signes que les gens paieront, pas seulement qu'ils disent « bonne idée »? ___ / 5
4. Votre adéquation unique – Cela se situe-t-il là où se rejoignent vos compétences, votre expérience et votre énergie? ___ / 5
5. Différenciation – Y a-t-il une raison claire de vous choisir plutôt que les autres options? ___ / 5
6. Capacité à livrer – Pouvez-vous réellement le fabriquer, le sourcer ou le fournir avec ce que vous avez? ___ / 5
7. Potentiel de profit – Y a-t-il une vraie marge entre votre coût et un prix que les gens paieront?
___ / 5
8. Votre préparation – Avez-vous le temps, l'énergie et l'engagement pour aller jusqu'au bout?
___ / 5

TOTAL / 40



CE QUE SIGNIFIE VOTRE RÉSULTAT

ADDITIONNEZ VOTRE TOTAL

32-40 • SIGNAL FORT

De vraies bases. Passez à la feuille de route dès maintenant et commencez à tester dans le monde réel.

24-31 • PROMETTEUR

Il y a quelque chose. Renforcez vos deux points les plus faibles avant d'investir.

16-23 • À TRAVAILLER

Ne l'abandonnez pas — remodelez-la autour de vos points forts et recueillez plus de preuves.

MOINS DE 16 • PAUSE

Faites une pause avant de dépenser. Parlez à plus de clients potentiels; l'angle doit peut-être changer.

NOTES

.....

.....

.....



LA FEUILLE DE ROUTE DE L'IDÉE

AU REVENU D'ICI À VOTRE PREMIÈRE VENTE

Étape 1 · Clarifier l'idée

Cernez le problème, le client et la promesse.

Étape 2 · Valider la demande

Obtenez des preuves concrètes avant de dépenser ou de construire.

Étape 3 · Façonner l'offre

Transformez l'idée en quelque chose que les gens peuvent acheter.

Étape 4 · Planifier le chemin vers le marché

Décidez comment vous fixerez le prix, vendrez et rejoindrez les acheteurs.

Étape 5 · Lancer et apprendre

Lancez une petite version, faites des ventes, améliorez à partir des retours.

NOTES

.....

.....

.....



ÉTAPE 1 — CLARIFIER L'IDÉE

Cernez le problème, le client et la promesse.

- Le problème exact que je résous est
- La personne précise pour qui je le résous est
- En une ligne, ma promesse envers elle est

ÉTAPE 2 — VALIDER LA DEMANDE

Obtenez des preuves concrètes avant de dépenser ou de construire.

- Parlez à 5-10 personnes de votre groupe cible — écoutez, ne vendez pas
- Cherchez des preuves : précommandes, liste d'attente, projet pilote payant, un « oui » clair.....
- Ajustez l'idée en fonction de ce que vous avez réellement entendu



ÉTAPE 3 — FAÇONNER L'OFFRE

Transformez l'idée en quelque chose que les gens peuvent acheter.

- Volet produit (vers la tablette) : échantillon → emballage → coût unitaire → commande minimale.
- Volet service : portée → livrables → une offre claire à laquelle les gens peuvent dire oui.
- Nommez-le, et rédigez la description d'une ligne qui rend la valeur évidente.

ÉTAPE 4 — LE CHEMIN VERS LE MARCHÉ

Décidez comment vous fixerez le prix, vendrez et rejoindrez les acheteurs.

- Fixez un prix qui couvre le coût, votre temps et une vraie marge.
- Choisissez UN canal principal pour commencer.
- Planifiez comment les 100 premières personnes en entendront parler.



ÉTAPE 5 — LANCER ET APPRENDRE

Lancez une petite version, faites des ventes, améliorez à partir des retours.

- Choisissez une chose par semaine. L'élan l'emporte sur la perfection.
- Lancez une version minimale — « fait » vaut mieux que « parfait ».
- Obtenez vos premières ventes; demandez à chaque acheteur ce qui a failli l'arrêter.
- Peaufinez l'offre, puis faites croître ce qui fonctionne.

VOS 30 PROCHAINS JOURS

Choisissez une chose par semaine. L'élan l'emporte sur la perfection.

- **Semaine 1:** Rédigez votre problème + promesse en une ligne. Déterminez à qui cela s'adresse.
- **Semaine 2:** Parlez à 5 personnes de votre groupe cible. Écoutez la vraie douleur.
- **Semaine 3:** Façonnez une offre minimale — un échantillon, une offre groupée ou une simple page de destination.
- **Semaine 4:** Fixez-y un prix et demandez votre premier oui.



PRÊT À LE CONCRÉTISER?

BESOIN D'UN PEU D'ACCOMPAGNEMENT EN COURS DE ROUTE?

Si votre idée a obtenu un bon résultat – ou si vous voulez de l'aide pour renforcer les points plus faibles – c'est exactement ce que je fais. J'aide les gens à transformer leurs idées en entreprises qui vendent, sans deviner ni faire de coûteux faux pas.

Réservez un appel-découverte gratuit et examinons votre idée ensemble. Apportez votre grille d'évaluation. Ce sera agréable!

Réservez votre appel → [Cliquez ici](#)

Au plaisir de notre conversation!

NOTES TOUS DROITS RÉSERVÉS 2026 CYDNEYMAR.COM