



**MON INVENTION EST
OPÉRATIONNELLE, COMMENT LA
VALIDER COMMERCIALEMENT?
(RAPIDEMENT)**

(Ou ... Le marché est-il en attente de mon invention ?)

TABLE RONDE SUR LES METHODES ET ACTIONS POUR VALIDER SON PRODUIT ET COMMENCER A ASSURER SA DIFFUSION!

- BREVETÉ/ NON BREVETÉ
- La conception d'un produit, concept, innovation représente parfois 1% du chemin a parcourir pour rencontrer le Succès. Commençons les 99% restants
- Le chemin est long, mais on n'a pas le temps!!!
- COMMENT S'Y PRENDRE???



RAPPEL: LE MARKETING MIX, SINE QUA NON



- Incontournable et pourtant si souvent oublié...
- Les fameux 4 « P »



Ou 5! (People)



QUELQUES PISTES POUR RAPIDEMENT VALIDER SON PRODUIT? (ET PAS CHER SI POSSIBLE...)

- Pannel test
- Salon Particuliers:
 - Si le client final le veut
- Salons Professionnels
 - Si le pro est prêt à le vendre!! (ou l'acheter si l'invention est un composant)

- Réseaux sociaux



- Financement collaboratif



PANNEL TEST

- On demande aux copains, amis, famille, inconnus ce qu'ils en pensent!
 - Ou aux utilisateurs



SALONS



- Participer aux salons qui ciblent votre produit
 - Salon Professionnel ou Particuliers
- De Peu d'€ en tant que visiteur à très très beaucoup d'€
 - Idée, être présent sur le stand d'un vendeur de notre produit: répartition des frais voir gratuité parfois!



SALONS SUITE

- Penser à votre communication de qualité!
- Les modèles de demo / expo de qualité!
- Les protos restent possible pour valider avec le pro le concept, l'améliorer...



SALONS SUITE EXEMPLES DE DEMOS

- Validation auprès des futurs clients d'un concept,
- Par KLEREO



SALONS SUITE EXEMPLES DE DEMOS

- Par COFFRECO



RÉSEAUX SOCIAUX



- **Facebook**
- Instagram
- Twitter
- Google



- Là encore, de 0€ à plusieurs milliers d'€



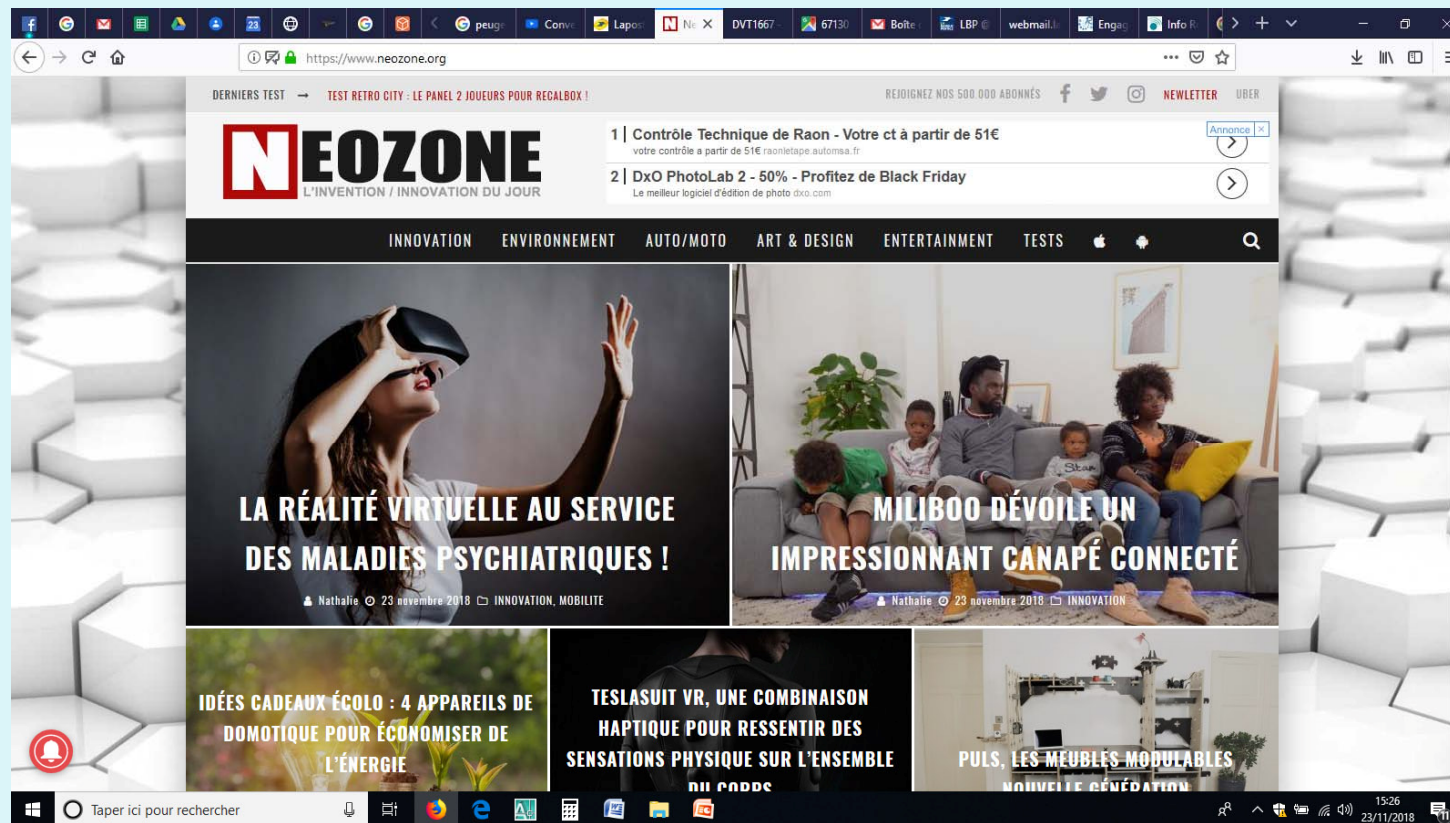
- Sur ces supports, on fait tourner les vidéos, les photos, on accélère sa NOTORIÉTÉ

Google



OU ENCORE DES SUPPORTS TYPE PUBLI-REPORTAGES

- Type Neozone:



FINANCEMENT PARTICIPATIF?

- Sous traiter les frais de com par les distributeurs qui vendront votre produit (grossistes)
- Faire appel à des fonds
 - Chercher des investisseurs dans l'entourage
 - Ou extérieur:
 - Business angels,
 - Crowdfunding ou financement participatif (ça permet de tester le produit en plus)
 - Banque...
 - Prévente des produits, (très court terme)

**ATTENTION A VOS ECONOMIES
PERSONNELLES!!!**

- *Et si personne ne vous suit, posez vous la bonne question!*



FINANCEMENT PARTICIPATIF (SUITE)

- CROWDFUNDING, exemple kisskissbankbank



OU ENCORE, PARTAGEZ VOTRE GATEAU

- En restant dans son coin, ou encore en BtoC, la part du gateau est grande, mais le gateau risque d'être petit....



- En regroupant les compétences, la distribution du produit, la part devient plus petite mais le gateau devient bien plus grand!



D'AUTRES PISTES?



POUR RÉSUMER..

- Le temps est votre ennemi (hop hop hop)
- Rester ciblé sur l'objectif, et en action,



- Savoir se dire STOP, parfois

