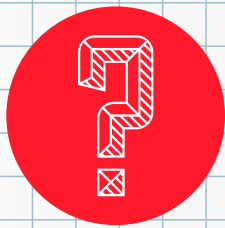
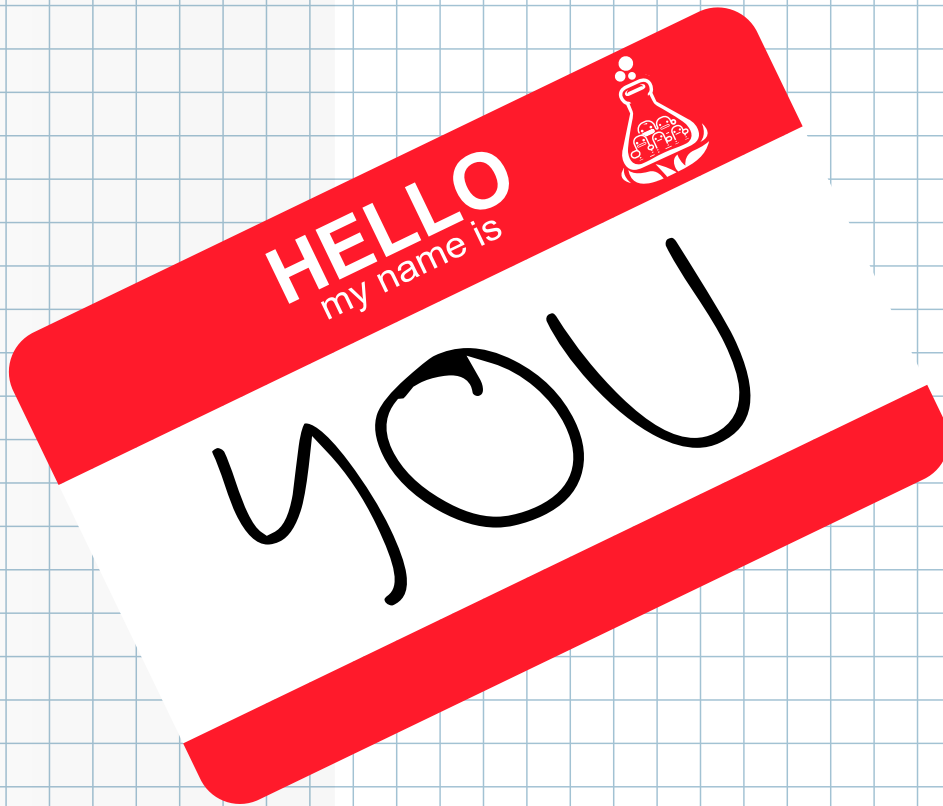
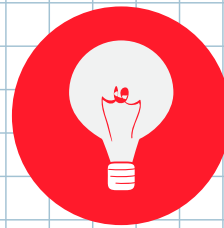


BIENVENUE A

Startup Weekend



De ça



A ça

SPONSORS GLOBAUX

Ewing Marion

KAUFFMAN
Foundation

TELECHARGEZ
LES RESSOURCES



Microsoft[®]
BizSpark[®]



DOMAIN.COM

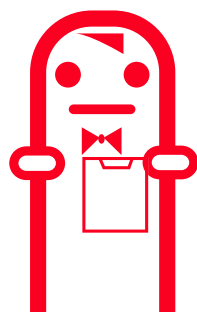
Coca-Cola

 Google
for Entrepreneurs



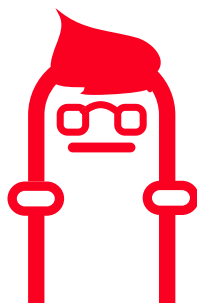
 **amazon**
web services

FORMATION DE L'EQUIPE



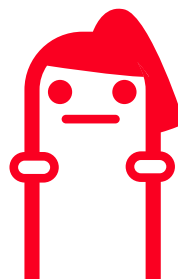
LES TECH

Ingénierie, capacité à créer / coder.



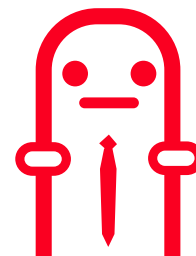
LES CREATIFS

Graphisme, Illustration, Publicité, Média, Divertissement, Développement.



LES COMMERCIAUX

Business Development, Marketing, Ventes, Production, Stratégie.



LES ADMIN

Gestion de projet, Planning, Organisation, Coordination, Finances.

BONNES PRATIQUES

RECRUTEZ

des compétences complémentaires

des intérêts similaires

de l'énergie & de l'enthousiasme

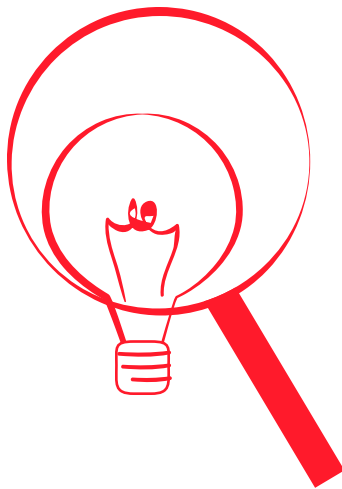
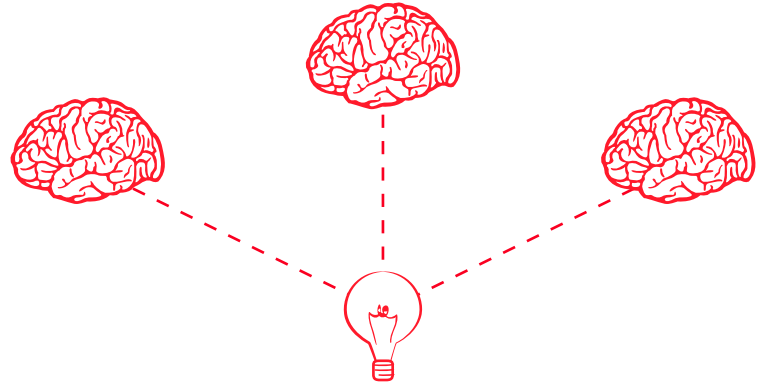
SOYEZ PRETS A PARTAGER UNE START-UP ET A CHANGER D'IDEE. L'EQUIPE EST LE PLUS IMPORTANT.

GESTION DE PROJET

1

FAITES UN BRAINSTORMING

Mettez tout sur la table le plus tôt possible.



2

PRIORISER & PEAUFINER

Ne gardez que les caractéristiques essentielles & définissez le MVP* pour dimanche (*Minimum Viable Product)

3

DISTRIBUEZ LES TACHES & FIXEZ VOS OBJECTIFS

Distribution = responsabilisation

| Day 1 | Day 2 | Day 3 |
|-------|-------|-------|
| Due! | | |
| | Due! | Due! |
| | | |

BOITE A OUTILS

CHRONO



Minutez chaque décision pour bien gérer votre temps

| | Urgent | Not Urgent |
|---------------|--------|------------|
| Important | | |
| Not Important | | |

MATRICE

Matrice d'urgence et d'importance pour prioriser vos tâches.

| In Queue | Doing | Done |
|----------|-------|-------|
| This | That | Those |

SCRUM

Matrice pour établir les priorités



VOTE A LA ROMAINE

Utilisez le vote à la romaine pour prendre des décisions rapides.



Business Model Canvas

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

EXEMPLE DE MODELE ECONOMIQUE

Stratégie et gestion du modèle économique.

COURS SW

Lean Customer Development part 1 with Steve Blank

Lean Customer Development part 2 with Steve Blank – 3 tools for startups

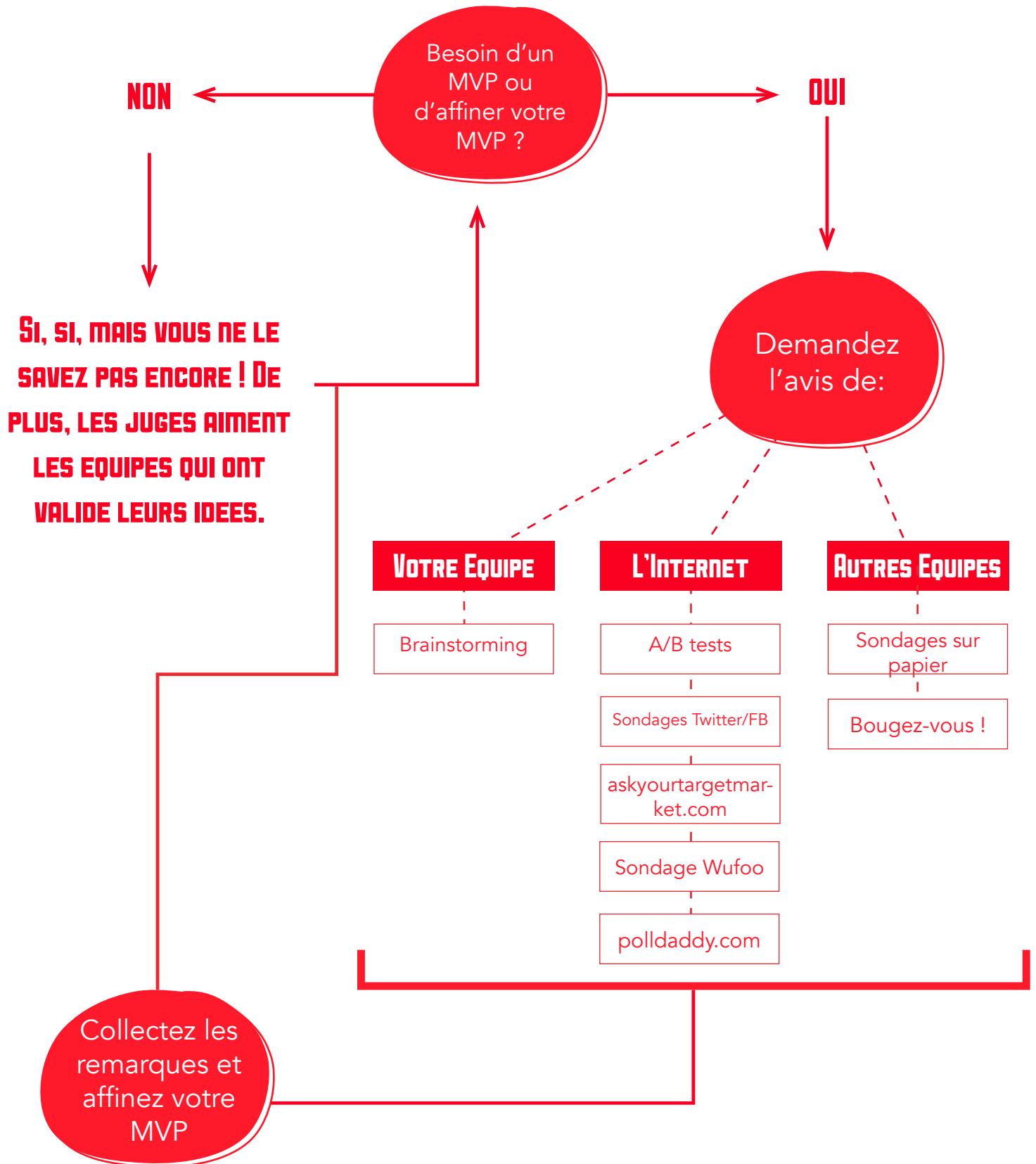
Lean Customer Development part 3 with Steve Blank – Customer Development in action

Lean Customer Development part 4 with Steve Blank- Closing

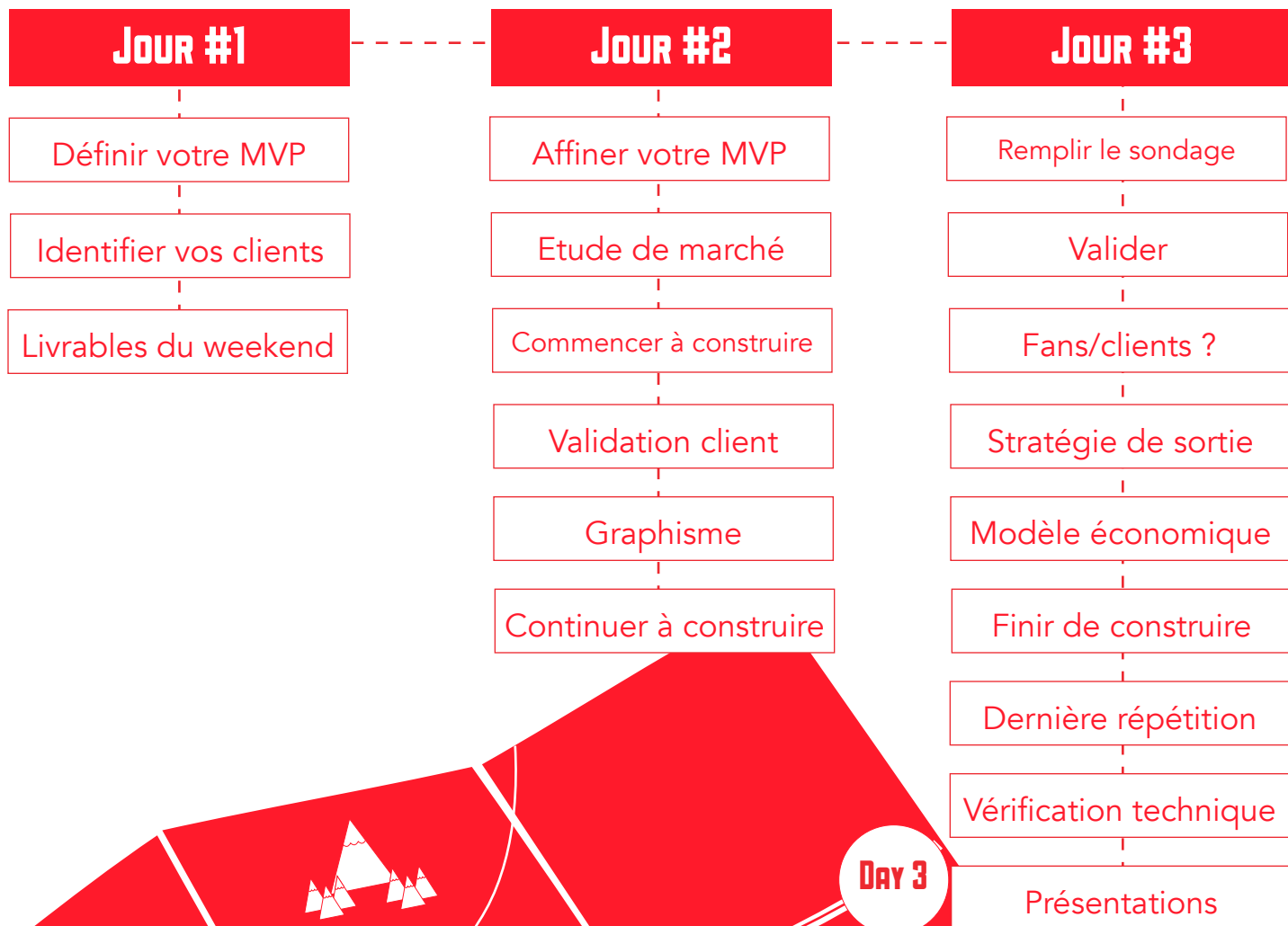
Inbound Marketing vs Interruption marketing – Rand Fishkin, CEO SEOMOZ

PLUS D'OUTILS

VALIDATION DES IDEES



PLAN D'ACTION DU WEEKEND



PRESENTATIONS DU DIMANCHE

CRITERES DU JURY

VALIDATION CLIENT

Clients interviewés ?

Feedback intégrés ?

Fans rencontrés ?

MODELE ECONOMIQUE

Différent des concurrents ?

Acquisition / stratégie de sortie

Modèle économique réaliste ?

EXECUTION

Prototype fonctionnel ?

Bonne exécution en tant qu'équipe ?

QUELQUES CONSEILS

Focus sur le MVP - Qu'avez-vous accompli ?

** laissez les détails pour les questions

Pas de chiffres sans justification

** évitez les courbes de croissance extravagantes

Enregistrez vos démos localement - le wifi VA planter :)

** pré-chargez toutes les pages dans des onglets différents

Vérification technique & entraînement avec chrono !

** contrôlez votre timing

1-2 présentateurs seulement

** gagnez du temps

AMUSEZ-VOUS !

VOUS VOULEZ VOUS IMPLIQUER ?

N'HESITEZ PLUS !

Merci d'avoir participé à cet événement ! Nous vous accueillons dans la grande famille Startup Weekend et espérons que cette expérience a contribué de quelque façon à la réalisation de vos objectifs. Si vous souhaitez vous-même promouvoir l'entrepreneuriat dans votre communauté, rejoignez notre famille internationale d'organiseurs ! Le mouvement entrepreneurial, c'est maintenant ! Rejoignez-nous !

EN SAVOIR PLUS

INDEX D'URLS

OFFRES DES SPONSORS

Téléchargez les ressources de nos sponsors

http://startupweekend.org/SW_Global_Sponsor_Resources_Page

BOITE A OUTILS

Lean Customer Development part 1 with Steve Blank

http://startupweekend.org/Steve-Blank_Course_Video_1

Lean Customer Development part 2 with Steve Blank
– 3 tools for startups

http://startupweekend.org/Steve_Blank_Course_Video_2

Lean Customer Development part 3 with Steve Blank
– Customer Development in action

http://startupweekend.org/Steve_Blank_Course_Video_3

Lean Customer Development part 4 with Steve Blank-
Closing

http://startupweekend.org/Steve_Blank_Course_Video_4

Inbound Marketing vs Interruption marketing – Rand
Fishkin, CEO SEOMOZ

http://startupweekend.org/Inbound_Marketing

Exemple de modèle économique

http://startupweekend.org/Business_Model_Canvas

Plus de ressources

<http://startupweekend.org/resources/>

IMPLIQUEZ-VOUS

En savoir plus

<http://startupweekend.org/organizer/>