

[Slideshare] 80 % des startups ne font pas ce qu'elles avaient prévu au départ

Récemment mise à jour en ce début d'année 2014, la présentation de Jérémie Berrebi (co-fondateur de [Kima Ventures](#), avec Xavier Niel) reprend tous les éléments à savoir à propos des startups. Hébergée sur Slideshare, le document contenant 69 slides débute sur le concept de l'idée, qui n'a de valeur que l'exécution que l'on en fait. Tout en sachant que 80 % des startups ne font pas ce qu'elles avaient prévues au départ...[hr]

Alors que la question du pivot a été abordée par [Adikteev](#) dans un récent article, lancer une startup est avant tout une aventure, dont l'objectif ne doit pas être la revente. L'avantage du numérique est de ne pas avoir besoin de beaucoup de liquidités au départ, et il existe des solutions pour ne pas dépenser inutilement: travailler de chez-soi avec une connexion wifi, utiliser Skype pour téléphoner, Google Drive pour partager ses documents et Basecamp pour établir un suivi du projet. Un document qui reprend les 9 grandes étapes du lancement d'une startup.

- Etape 1: Valider son idée - The Mother/Father Talk
- Etape 2: Mettre en forme son idée (maquettes avec Mockflow, contenus...)
- Etape 3: Monter l'équipe fondatrice, idéalement CEO (Marketing, Gestion de Projet, RP, Commercial), un CTO (Technique) et un CFO (Finance)
- Etape 4: Etablir son Business Model
- Etape 5: Lancer la première version de son service/produit
- Etape 6: Faire connaître son projet
- Etape 7: Se faire repérer des investisseurs
- Etape 8: Faire du Lab-Marketing (ou du [Growth Hacking](#))
- Etape 9: Vendre sa startup?

Crédit Photo: [Flickr - Camille Rose](#)