AFFISEO

Valider ton idée en 4 étapes, le mémo



Guide offert · Valider une idée de business avant de te lancer, en 4 étapes

DANS CE MÉMO

7	8	1	2
points à garder	cases à cocher	infographie	schémas

POUR ALLER PLUS VITE

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

YOUTUBE

Ma chaîne YouTube

Mes tests et mes coulisses en vidéo

Par Romain Brunel, entrepreneur et AI business builder

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. La phrase à remplir : qui paie combien pour quel résultat, parce que quel problème.
2. Le seuil de réussite, la durée et le budget s'écrivent avant le test.
3. 10 conversations sur les faits passés, jamais sur ton idée.
4. Une page de prévente avec le vrai prix, une date de livraison et un bouton.
5. Prévente = vraie vente : statut, rétractation d'au moins 14 jours, livraison sous 30 jours sans date annoncée.
6. Liste d'attente : case non cochée, identité visible, désinscription dans chaque e-mail.
7. À la fin : validée, à retravailler (1 seul changement) ou à ranger.

MON AVIS

On ne valide pas une idée Moi je pense que l'expression « valider une idée » trompe beaucoup de monde. On ne valide pas une idée, on valide qu'un groupe précis de gens paie pour régler un problème précis. Si tu n'arrives pas à écrire cette phrase avec un vrai prix dedans, tu n'as encore rien à tester.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Écrire la phrase « qui paie combien pour quel résultat » de ton idée
- [ ] Fixer un seuil chiffré de réussite et une durée de test, avant de commencer
- [ ] Repérer 10 personnes de ta cible et leur demander 15 minutes
- [ ] Mener les 10 conversations sur leurs faits passés, sans présenter ton idée
- [ ] Monter une page de prévente avec le vrai prix, une date de livraison et un bouton
- [ ] Ajouter une case de consentement non cochée et un lien de désinscription pour la liste d'attente
- [ ] Envoyer du trafic (audience existante ou petite publicité) pendant la durée prévue
- [ ] Comparer le résultat au seuil et classer l'idée : validée, à retravailler ou à ranger

MES NOTES

Valider une idée de business

4 étapes pour obtenir une preuve d'achat avant de construire.

Valider = une preuve d'achat

Pas des compliments : un e-mail, un rendez-vous, un paiement.

ENCORE LÀ 5 ANS APRÈS ? COHORTE 2018, INSEE

69 % Entreprises classiques encore actives

28 % Micro-entrepreneurs encore actifs

30 % Micro-entrepreneurs jamais vraiment démarrés

LES 4 ÉTAPES

1. **Hypothèses et seuil**
   Écrits sur papier AVANT le test
2. **10 conversations**
   Sur leurs faits passés, jamais sur ton idée
3. **Page de prévente**
   Vrai prix, date de livraison, un bouton
4. **Petite pub**
   Durée et budget fixés à l'avance

Puis l'idée va dans 1 des 3 cases :

Validée | À retravailler | À ranger

UNE PRÉVENTE EST UNE VRAIE VENTE

14 j
de rétractation, au moins

30 j
pour livrer sans date annoncée

1,5 %
+ 0,25 € par paiement Stripe

Piège : l'avis de tes proches

Conseil : ton seuil s'écrit avant

Source : Insee, service-public.gouv.fr, Stripe, novembre 2026

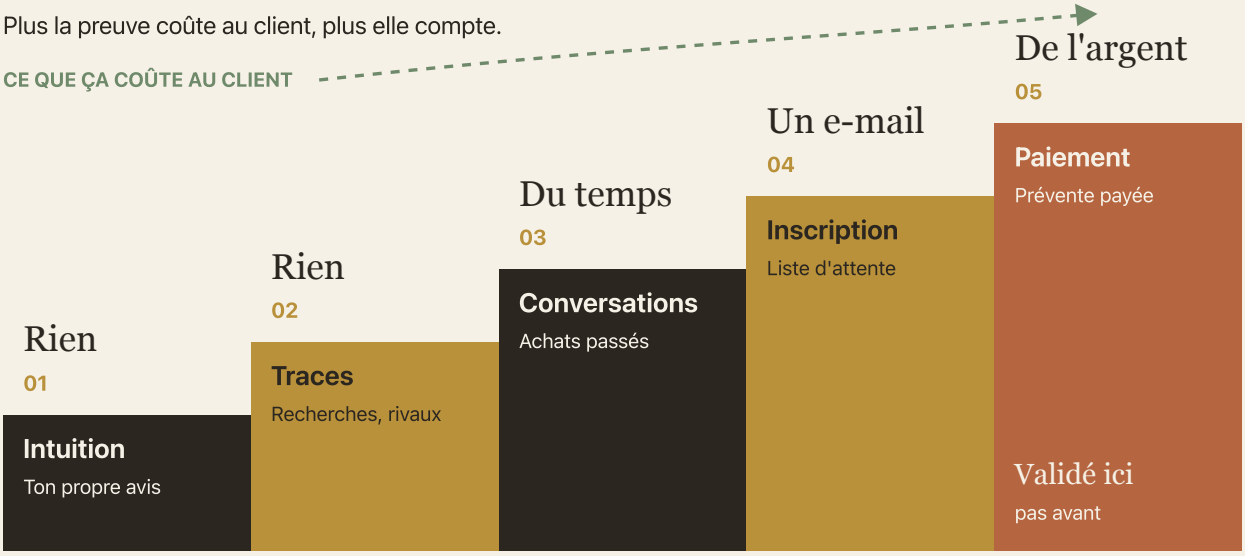
affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

L'échelle des preuves d'une idée

Plus la preuve coûte au client, plus elle compte.



Méthode décrite dans le guide « Valider une idée de business »

affiseo.fr

Les questions qui apprennent quelque chose

Méthode The Mom Test : parle de sa vie, pas de ton idée.

À DEMANDER

Ce qui s'est vraiment passé

La dernière fois, tu as fait comment ?	Ça t'a pris combien de temps ?	Tu as déjà payé pour régler ça ?

À ÉVITER

Une opinion sur l'avenir

Tu trouves mon idée bonne ?	Tu l'achèterais, toi ?	Tu paierais combien, un jour ?

D'après The Mom Test, Rob Fitzpatrick

affiseo.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Ce mémo te donne l'essentiel. Pour passer à l'action pas à pas, je t'ai préparé des formations gratuites, sans carte bancaire.

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

Voir les formations gratuites ›

QUAND TU VEUX ALLER PLUS LOIN

Le HUB AFFISEO

Mes OS IA, les lives mensuels, 500+ élèves

Découvrir le Hub ›

Romain