Les 18 critères

D'un projet à succès

Les 18 critères d'un projet à succès

Sommaire :

- Votre thématique est-elle monétisable ?
- Votre prospect ressent-il une douleur et/ou une urgence et/ou une passion irrationnelle ?
- Recherche-t-il déjà activement une solution (est-il conscient de son problème) ?
- Existe-t-il déjà une ou plusieurs solutions alternatives ?

Votre thématique est-elle monétisable ?

OUI, si :

- 📌 Il y a beaucoup de personnes qui partagent votre passion
- 📌 Le marché du blog Français sur ce domaine n'est pas saturé
- 📌 Il existe des forums fréquentés sur le sujet
- 📌 Il y a beaucoup de débutants qui se lancent chaque année dans cette thématique, et qui ont besoin de réponses à leurs questions
- 📌 Il y a une certaine proportion de la population qui y consacre un budget/dépense de l'argent

Votre thématique est-elle monétisable ?

OUI, si :

- 📌 Les chiffres de trafic du Générateur de mots clés Google sur les principaux mots-clés liés à votre passion montrent un trafic potentiel significatif
- 📌 C'est un sujet marqué par des évènements brûlants, réguliers ou non, qui drainent l'attention générale
- 📌 C'est un sujet sur lequel des dizaines et des dizaines d'articles, de podcasts et de vidéos peuvent être faits

Votre thématique est-elle monétisable ?

OUI, si :

- 📌 C'est un sujet où vous pouvez facilement contacter des experts (interviews)
- 📌 L'évolution des recherches sur votre thématique est significatif (voir Google Trends)
- 📌 Existence de produits et services similaires
- 📌 Existence d'une concurrence directe

Votre thématique est-elle monétisable ?

OUI, si :

- 📌 Il y a des blogs de référence sur le sujet aux Etats-Unis (pas forcément encore en France)
- 📌 Votre prospect ressent une douleur et/une urgence et/ou une passion irrationnelle face aux problèmes qu'il rencontre sur ce sujet précis
(voir Module 4)

Votre prospect recherche-t-il une solution ?

- ☑ Est-il conscient de son problème ?
- ☑ Est-il conscient qu'il existe des solutions ?

OUI

- 📌 Renforcer la prise de conscience
- 📌 Sensibilisation au(x) problème(s) spécifiques et aux conséquences...

Votre prospect recherche-t-il une solution ?

- ☑ Est-il conscient de son problème ?
- ☑ Est-il conscient qu'il existe des solutions ?

NON

- 📌 “Éduquez” votre marché (sensibilisation plus poussée et plus longue)
- 📌 “Si j’avais su...”

Votre prospect recherche-t-il une solution ?

INCONVÉNIENTS

- Coût (frais publicitaires)
- Durée (travail de longue haleine)

AVANTAGES

- Challenge
- Marché nouveau - pas ou peu de concurrence
- Équivalents sur le marché US (idées offres, modèles économiques...)

Existe-t-il déjà une ou plusieurs alternatives ?

GRATUITES

- 📌 Abandonner le projet
- 📌 Apporter une valeur ajoutée bien supérieure (qualité, suivi...)

PAYANTES

- 📌 Créez une solution/concept différent
- 📌 Innover (offre inédite)
- 📌 Ne jamais recopier un modèle existant (Plagiat, positionnement de “suiveur” et non de leader)