

## A. Introduction

Avant l'avènement de Facebook, tester une idée de produit auprès des consommateurs exigeait des enquêtes de marché très coûteuses, effectuées par des cabinets spécialisés. Il s'agissait d'interroger des clients potentiels pour connaître leur appétence par rapport à un produit.

Facebook, en mettant à disposition un accès à un milliard d'utilisateurs pour quelques euros, a ringardisé tous ces cabinets. Il est en effet possible, sans aucun code, de tester très rapidement une idée de produit par rapport à une clientèle donnée.

Vous allez dans cette partie apprendre à tester votre idée très rapidement. Pour les besoins de ce livre, nous allons tester l'appétence des mères à connaître les problèmes d'élocution de leurs enfants sans orthophoniste. Pour cela, vous allez :

- ▶ présenter un outil nommé Dys (qui n'existe pas) par une landing page avec l'outil Unbounce (<http://unbounce.com/>). Cette landing page présentera une méthode (qui n'existe pas) pour analyser les problèmes de son enfant.
- ▶ réserver le nom de domaine dys.help sur Bookmyname (<https://www.bookmyname.com/>) et le faire pointer vers la landing page que vous aurez créée.
- ▶ créer une campagne Facebook dédiée aux mères ayant un enfant en bas âge.
- ▶ analyser votre campagne et en tirer les premières conclusions.

## B. La proposition de valeur

### 1. La cible

La cible correspond à votre future clientèle. Il s'agit de l'élément le plus compliqué à déterminer. Pour ce faire, vous ne pouvez pas cibler l'ensemble des consommateurs, mais devez au contraire vous concentrer uniquement sur une niche, c'est-à-dire un très petit nombre d'individus présentant les mêmes caractéristiques et le même problème dans leur quotidien.

Nous allons par exemple dans ce chapitre cibler les mères de famille qui ont des enfants en bas âge en difficulté scolaire et qui n'arrivent pas à avoir un rendez-vous chez l'orthophoniste pour analyser les problèmes de leur enfant. Cette niche est particulièrement réduite : notre cible correspond par exemple aux mères et non aux parents.

Un autre exemple très connu est Stripe (<https://stripe.com>) qui propose une solution de paiement pour les développeurs. Les cibles de cette entreprise sont les développeurs qui développent des applications mobiles et qui souhaitent :

- ▶ minimiser le temps d'implémentation de leur solution de paiement,
- ▶ ne payer que s'ils gagnent de l'argent.

Avant Stripe, les solutions de paiement étaient très compliquées à mettre en œuvre et particulièrement coûteuses à l'utilisation, ce qui bloquait les développeurs indépendants. Stripe a résolu leur problème en créant une application :

- ▶ dont l'installation ne dure que 10 minutes,
- ▶ qui ne prend une commission que sur chaque vente conclue en utilisant leurs outils.

Fort de ces caractéristiques, Stripe connaît depuis 2015 une croissance exponentielle.

## 2. La peine

Votre proposition de valeur doit résoudre une peine, c'est-à-dire une douleur qui complique le quotidien de votre utilisateur. La notion de peine doit être prise au sens propre : vous devez réfléchir à un élément faisant littéralement pleurer votre utilisateur. Par exemple, dans l'exemple que nous allons utiliser dans cette partie, nous nous focalisons sur le stress d'une mère générée par :

- ▶ les difficultés de son enfant,
  - ▶ le temps d'attente pour prendre un rendez-vous avec un spécialiste de l'orthophonie.
- Les mères peuvent donc être tentées de trouver elles-mêmes des réponses à leurs questions sans attendre le rendez-vous avec un spécialiste.

## 3. La phrase qui résume tout

Cette phrase doit expliquer en une phrase la peine ressentie et la solution que vous proposez. Par exemple, dans notre cas, nous allons tester « Comprenez les problèmes de votre enfant sans orthophoniste ».

## 4. L'image

Vous devez symboliser la peine que ressent votre cible. Dans notre cas, nous afficherons un enfant se tenant la tête devant des livres.

## 5. La phrase d'accroche

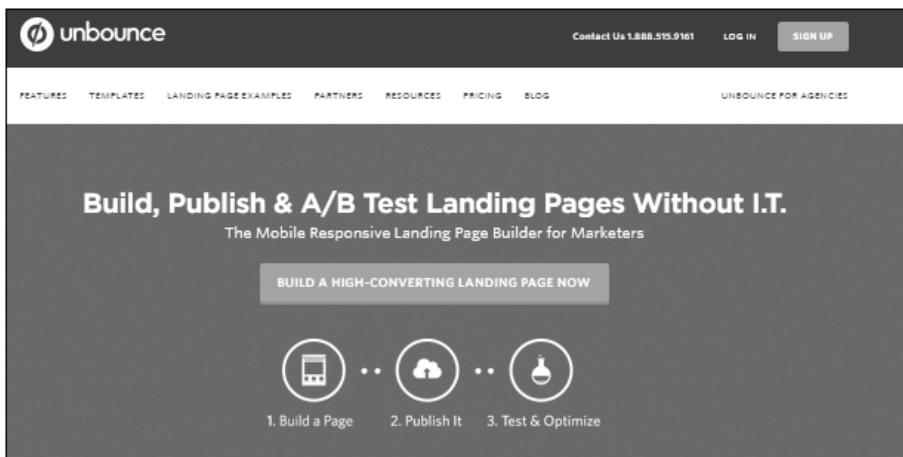
Cette phrase permet de frapper votre clientèle potentielle en exprimant un de ses problèmes. Par exemple, dans notre cas, nous allons choisir « un an avant le rendez-vous chez l'orthophoniste ? »

## C. Créer une landing page

### 1. Créer un compte

Vous allez commencer par créer une landing page en utilisant le service proposé par Unbounce.

➲ Allez sur <http://unbounce.com/> et cliquez sur SIGN UP.



Choisissez New Business & Entrepreneurs en cliquant sur START MY 30-DAY FREE TRIAL.

### Build a High-Converting Responsive Landing Page in Minutes

Join 9000+ Companies Using Unbounce to Increase Their Marketing ROI

	BEST VALUE	
Pro 199	Pro 99	Starter
Agencies & Marketing Teams	Consultants & Small Business	New Business & Entrepreneurs
\$199/mo	\$99/mo	\$49/mo
100,000 Unique Visitor Traffic Limit	25,000 Unique Visitor Traffic Limit	5,000 Unique Visitor Traffic Limit
<b>PRO FEATURES</b>	<b>PRO FEATURES</b>	<b>PRO FEATURES</b>
Professional Integrations	Professional Integrations	-
Dynamic Text Replacement	Dynamic Text Replacement	-
Client Sub-Accounts	-	-
<a href="#">See All Features</a>	<a href="#">See All Features</a>	<a href="#">See All Features</a>
No setup fees	No setup fees	No setup fees
No long term contracts	No long term contracts	No long term contracts
Change plans at any time	Change plans at any time	Change plans at any time
30-day free trial	30-day free trial	30-day free trial
<b>START MY 30-DAY FREE TRIAL</b>	<b>START MY 30-DAY FREE TRIAL</b>	<b>START MY 30-DAY FREE TRIAL</b>

⌚ Complétez les informations demandées et cliquez sur Start my Free Trial.

Create your Starter account (\$49/month)

✓ Your first 30 days are FREE

Email	test@test.com
First Name	Prénom
Last Name	Nom
Password	****

Send me optimization tips

**Start my Free Trial**

By clicking "Start my Free Trial" you are agreeing to the [Terms of Service](#) and [Privacy Policy](#)

¤ Complétez les informations demandées et cliquez sur Order Review.

**Billing Information**

Your first 30 days are FREE

First Name  
Prénom

Last Name  
Nom

Credit Card #  
124649879 

Security Code  
158 

Expiry Date

Company  
GrowthHacking

Street Address  
22 rue du growth

Country

Zip/Postal  
92800

City  
GrowthHacking

State/Prov

Phone Number  
061576358

Coupon

**Order Review**