



Trouver ses premiers utilisateurs : l'objectif n°1 d'une Startup d'Etat

Bonjour je m'appelle Ivan Collombet et je suis mentor au sein des Startups d'Etat depuis 2016.

Je vais vous parler de comment trouver ses premiers utilisateurs. Mais avant vous donner des conseils pratiques, **pourquoi est-ce important de trouver ses premiers utilisateurs ?**

La première raison, c'est que l'objectif d'une Startup d'Etat, est d'avoir un impact social et que cela ne peut pas se faire sans utilisateurs.

Vous pouvez développer le meilleur produit au monde, si personne ne l'utilise, il ne servira à rien.

Les premiers utilisateurs ont une importance spéciale.

Avant de les avoir trouvés, votre solution n'est qu'une idée.

Quand vous avez votre premier utilisateur, quelqu'un qui vous dit « j'ai utilisé votre appli et cela m'a rendu un vrai service », c'est la première preuve que ça marche.

Les choses vont aussi devenir plus simples pour en trouver d'autres : vous pourrez demander à vos utilisateurs de recommander votre solution, utiliser leurs verbatims pour en faire la promotion, etc.

Pour faire en sorte que trouver ses premiers utilisateurs soit bien l'objectif n°1 des Startups d'Etat, on a mis en place la règle des six mois. La règle est simple : quand vous montez une Startup d'Etat, vous devez avoir de premiers utilisateurs satisfaits au bout de six mois.

Si c'est le cas, l'aventure peut continuer. Si ce n'est pas le cas, l'aventure s'arrête.