

4 ÉTAPES DE CROISSANCE

QUELLES ACTIONS POUR QUEL OBJECTIF ?

Trop de boîtes meurent pendant une (soit-disante) phase de scale. C'est parce qu'il existe une phase que j'appelle le "faux" scale :

En gros il faut envisager la croissance en 4 grandes phases :

#1. Le Go-To-Market → Objectif : trouver le product-market fit

#2. La massification → Ici on cherche à pousser le volume

#3. La consolidation → On structure (process + team)

#4. Le scaling → On décorèle coûts et bénéfices

Ce qui est fatal c'est l'étape #2.

C'est une étape qui donne l'illusion du scale car on a trouvé le PMF, on augmente les dépenses, on génère du revenu, on lève des fonds... bref, life is good 🙌

Sauf que c'est aussi l'étape qui génère le plus de dettes (technique, organisationnelle...). Et donc il faut passer par une grosse phase de transition : la "consolidation".

Pour éviter de vous planter et donner le bon focus à vos efforts marketing, voici un petit résumé des actions à mener à chaque étape.



Jordan Chenevier-Truchet

@jordanchenevier

4 ÉTAPES DE CROISSANCE

Quelles actions mener et pour quel objectif ?

