Checklist pratique - 8 étapes clés pour valider votre premier produit

Version imprimable (2 pages) - Ressources gratuites

1) Clarifiez à qui vous parlez (et quel problème vous résolvez)

- [ ] Je décris ma cliente idéale en 3 lignes (profil, habitudes, budget).
- [ ] Je nomme 1 problème principal (ex. peau sèche, tiraillements, inconfort).
- [ ] Je liste 3 frustrations concrètes et 1 résultat désiré.

Livrable : "Mon produit aide _____ (qui) à _____ (résultat) parce que _____ (problème)."

2) Formulez une promesse simple et vérifiable

- [ ] Je choisis 1 bénéfice principal (le plus important).
- [ ] Je choisis 2 bénéfices secondaires (bonus).
- [ ] Je transforme la promesse en phrase claire, sans jargon.
- [ ] Je sais comment le prouver (avis, test, avant/après, mesure simple).

Exemples de promesses :
- "Hydrate et apaise la peau sèche dès la première semaine."
- "Laisse la peau souple, sans fini gras."

3) Sécurisez la faisabilité (ingrédients, approvisionnement, contraintes)

- [ ] Je liste les ingrédients/éléments indispensables (base + actifs + parfum/huile essentielle si besoin).
- [ ] Je vérifie disponibilité, MOQ (quantités minimum), délais, coût, fournisseurs.
- [ ] J'identifie 2 alternatives si un ingrédient manque.
- [ ] Je vérifie la compatibilité avec le toxicologue : texture, odeur, stabilité, sensorialité.

Livrable : une liste courte "Ingrédients clés + plan B".

4) Réalisez un prototype "testable" (pas parfait, mais cohérent)

- [ ] Je prépare 1 à 3 prototypes maximum (A/B/C).
- [ ] Je fais un test simple sur 7 jours : odeur, séparation, couleur, texture.
- [ ] Je sélectionne 1 version avec le labo pour avancer.

Règle utile : si vous hésitez entre 2 versions, gardez celle qui est la plus stable et la plus simple à reproduire.

Checklist pratique - 8 étapes clés pour valider votre premier produit

Version imprimable (2 pages) - Ressources gratuites

5) Calculez votre coût réel et validez votre prix

- [ ] Je calcule le coût complet : matières + packaging + étiquettes + transport + coût labo + pertes.
- [ ] Je fixe un prix cohérent avec le marché et avec mon positionnement.
- [ ] Je vérifie que la marge est suffisante pour vivre (même en petite production).
- [ ] Je valide une "taille" de produit réaliste (contenance, usage, durée).

Livrable :
- Coût de revient unitaire = ____ EUR
- Prix de vente conseillé = ____ EUR
- Marge estimée = ____ EUR

6) Mettez-vous au clair sur la sécurité et la conformité avec le labo (avant de produire)

- [ ] Je prépare la liste INCI / les informations nécessaires à l'étiquetage.
- [ ] Je vérifie les obligations de base avec le toxicologue et le labo : mentions, précautions d'emploi, lot, PAO/DDM.
- [ ] Je fais valider la sécurité (selon votre cadre légal).
- [ ] Je regroupe les documents clés : fiches techniques matières, certificats, traçabilité.

Livrable : un dossier "Produit" avec tout au même endroit.

7) Testez avec de vraies personnes et récoltez des retours exploitables

- [ ] Je fais tester à un petit groupe (5 à 15 personnes) correspondant à ma cible.
- [ ] Je collecte des retours guidés ("qu'est-ce qui change ?").
- [ ] J'identifie 3 points : ce qui plaît, ce qui gêne, ce qui manque.
- [ ] J'améliore 1 à 2 choses maximum (sinon on ne finit jamais).

Questions efficaces pour le test :
- "Qu'est-ce que vous avez remarqué dès les 3 premiers jours ?"
- "Si vous deviez décrire le produit en 1 phrase, vous diriez quoi ?"

8) Préparez la validation "marché" (avant le grand lancement)

- [ ] Je prépare une petite série (précommande / mini-lot / liste d'attente).
- [ ] Je définis 1 canal de vente principal (site, point de vente, WhatsApp, marché...).
- [ ] Je crée 3 éléments : 1 photo pro, 1 description claire, 1 argumentaire court.
- [ ] Je fixe un objectif de validation : nombre de ventes, taux de réachat.
- [ ] Je note ce que je mesure sur 30 jours (ventes, questions fréquentes, ...).

Bonus - Votre phrase de validation

- [ ] Le produit est stable et reproductible.
- [ ] Le prix est rentable et assumé.
- [ ] Les retours confirment une vraie valeur (pas juste "ça sent bon").