

|  |   |
|--|---|
| Prise de note : Conférence L'art de départ"  |   |
| Conférencier : Guy Kawasaki  |   |
| <p><b>Mots clés et réf</b></p> <p>Expérience de Guy Kawasaki en entrepreneuriat<br/> Conseils pour les entrepreneurs<br/> Importance de l'innovation et de la persévérance</p> | <p><b>Notes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guy Kawasaki partage son expérience en tant qu'entrepreneur et investisseur, notamment son rôle chez Apple en tant qu'évangéliste de la marque dans les années 1980.</li> <li>• Il souligne l'importance de tirer des leçons de ses échecs et de ses réussites pour progresser dans sa carrière.</li> <li>• Kawasaki présente plusieurs principes clés pour réussir en entrepreneuriat :</li> <li>• "Make meaning" : Créer un produit ou un service qui apporte une véritable valeur ajoutée et qui répond à un besoin important pour les clients.</li> <li>• "Make mantra" : Définir un mantra court et mémorable qui résume la mission et les valeurs de l'entreprise.</li> <li>• "Jump to the next curve" : Ne pas se contenter d'améliorer un produit existant, mais sauter vers la prochaine grande innovation.</li> <li>• "Roll the DICEE" : Créer des produits qui sont Deep, Intelligent, Complete, Empowering, Elegant.</li> <li>• "Don't worry, be crappy" : Ne pas attendre d'avoir un produit parfait avant de le lancer sur le marché, mais être prêt à l'améliorer au fil du temps.</li> <li>• "Let 100 flowers blossom" : Encourager la diversité des idées et des initiatives au sein de l'entreprise pour favoriser l'innovation.</li> <li>• "Polarize people" : Ne pas craindre de susciter des réactions fortes chez les gens, car cela signifie que votre produit ou service suscite de l'engagement.</li> </ul> |

- |  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ces principes, selon Kawasaki, sont essentiels pour réussir en entrepreneuriat et peuvent servir de guide pour les entrepreneurs en herbe</li></ul> |
|--|---|

**Résumé**

Guy Kawasaki partage son expérience en entrepreneuriat et ses conseils pour réussir. Il met en avant des principes clés tels que la création de sens, la définition d'un mantra, le saut vers la prochaine courbe, la création de produits DICEE, l'acceptation de l'imperfection, la promotion de la diversité des idées et la polarisation des opinions. Ces principes offrent des perspectives intéressantes pour les entrepreneurs en herbe.