Damien
@damien.mapt

Clickflow

Teste ton idée de business sur 100 clients avec Claude : Founder Skill

Le guide pour installer les 11 skills gratuits de Founder Skill, les lancer dans le bon ordre, et trouver les failles de ton idée avant de dépenser le moindre euro.

Honnêtement : Founder Skill est gratuit et open source (licence MIT, sans inscription ni clé API), créé par Jake Schincariol. Il marche au mieux dans **Claude Code** (inclus dans l'abonnement Claude Pro, environ 20 €/mois), et chaque analyse compte dans ton usage. Sans Claude Code, tu peux coller un seul fichier SKILL.md au début d'une conversation Claude : la méthode marche, mais sans les sous-agents.

1. Installe-le (1 minute)

Ouvre Claude Code et colle ce message :

```
À COPIER-COLLER
https://github.com/Jakeschincariol/founder-skill

installe le skill
```

Claude télécharge les 11 skills et te dit quand c'est prêt. Les petits outils de calcul ont besoin de Python 3.8 ou plus (déjà présent sur Mac). Redémarre Claude Code si on te le demande.

2. Les 11 skills, ton équipe de direction

- `/founder-board` : ton **conseil d'administration**. Trois membres appliquent chacun une méthode publiée (les offres d'Alex Hormozi, le monopole de Peter Thiel, le produit selon la biographie de Steve Jobs), notent ton idée, disent ce qui pourrait la tuer et votent.
- `/founder-consumer` : le **panel de 100 clients simulés**, chacun avec son revenu, ses habitudes et son objection. Il te dit qui achète, qui passe, et pourquoi, avec leurs mots.
- `/founder-cfo` : ton **directeur financier**. Marge réelle par vente, seuil de rentabilité par jour, première année mois par mois, trésorerie nécessaire.
- `/founder-marketing` : ton **directeur marketing**. Positionnement, les canaux de tes clients, une campagne de lancement de 30 jours et dix accroches.

- Et aussi : `/founder-competitors` (concurrents, avec sources), `/founder-pricing` (le bon prix), `/founder-offer` (l'offre qui répond aux objections), `/founder-brand` (nom, ton, image), `/founder-ops` (fournisseurs, routines, risques), `/founder-launch` (un vrai test pas cher, puis le lancement), `/founder-plan` (le business plan avec un verdict calculé : Rentable, Pas encore ou Incomplet).

3. Lance-les dans cet ordre

Chaque skill lit ce que les autres ont écrit (dans un dossier `founder/` de ton projet) :

> **À COPIER-COLLER**
>
> board → competitors → consumer → pricing → offer → cfo → marketing → brand → ops → launch → plan

Pour commencer, décris ton idée avec des chiffres concrets :

> **À COPIER-COLLER**
>
> /founder-board Mon idée : [ce que tu vends], pour [ton client type], à [prix], à [ville / en ligne]. Mon budget de départ : [montant]. Réponds-moi en français.

4. Juste tester une idée en 5 minutes

Tu hésites encore ? Fais passer ton idée devant le panel seul, en version rapide :

> **À COPIER-COLLER**
>
> /founder-consumer --quick [décris ton idée, ton client type et ton prix]. Réponds-moi en français.

Important : le panel, ce sont des clients **simulés**, pas de vrais clients. Les IA ont tendance à être gentilles : lis le taux d'achat comme un maximum, et confirme les grandes décisions avec de vraies personnes (c'est exactement ce que propose `/founder-launch`). Le conseil applique des méthodes publiées : ce ne sont pas Hormozi ou Jobs eux-mêmes. Et ce n'est pas un conseil financier ou juridique : fais vérifier les chiffres par un comptable.

Le projet : github.com/Jakeschincariol/founder-skill

Tu veux d'autres astuces IA comme celle-ci ? Suis **@damien.mapt** sur Instagram : une nouvelle chaque semaine.