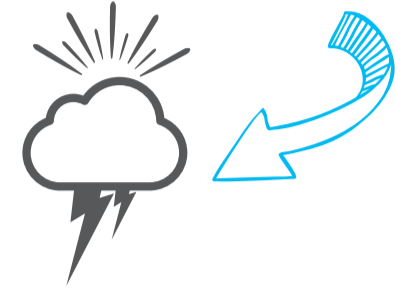


PARTICIPANTS -----

DATE -----

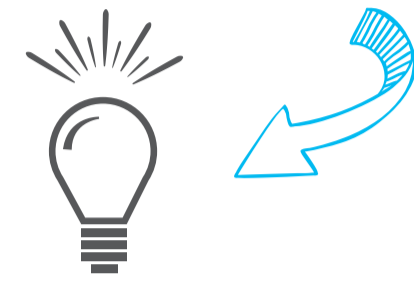
LEAN CANVAS

PROBLÈMES



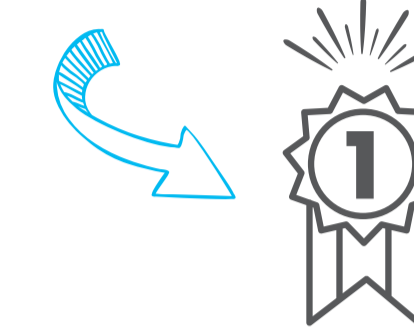
Quels sont les 3 problèmes auxquels votre offre répond ?

SOLUTIONS



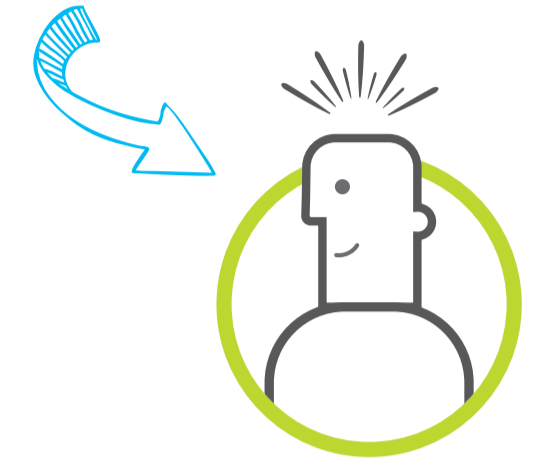
Quelles sont vos 3 réponses aux problèmes identifiés ?

AVANTAGES COMPÉTITIFS



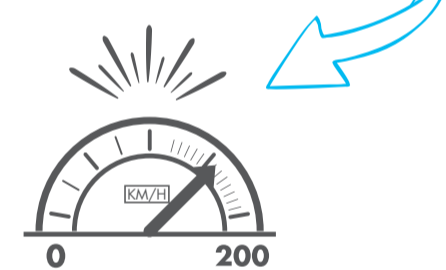
Qu'est-ce qui vous différencie ?
Qu'est-ce qui ne peut pas être facilement copié par vos concurrents ?

CLIENTS



Qui sont vos clients cibles ?
Peuvent-ils être regroupés ?
Lesquels seront les premiers acheteurs (early adopters) ?

INDICATEURS CLÉS



Comment mesurez-vous la vigueur de votre activité ?
Quels sont vos indicateurs clés ?

PROPOSITION DE VALEUR



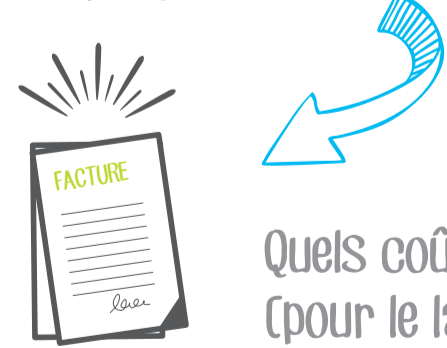
Quelle promesse faites-vous à vos clients ?
En quoi est-elle différente ou meilleure de celle des autres ? En quoi est-elle unique ?

CANAUX



Comment faites-vous connaître votre offre ?
Quels sont vos canaux de communication ?
Comment faites-vous parvenir votre produit aux clients ?

COÛTS



Quels coûts engendre votre activité (pour le lancement et le fonctionnement) ?

REVENUS



Quels types de revenus générez-vous ?
Quelle est leur récurrence ?