



## PROBLEME / BESOIN DU MARCHÉ

Quels sont les 3 principaux problèmes respectivement le besoin du marché que vous souhaitez résoudre?



## SOLUTION

Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes de vos clients?

[Identifier 3 solutions essentielles (produits ou services, fonctionnalités) qui vont permettre de construire la proposition de valeur : une solution pour chaque problème rencontré.]



## PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché?  
En quoi est-elle différente et meilleure que les autres?



## AVANTAGE COMPETITIF

En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence?



## SEGMENTS DE CLIENTELE

Quels sont les clients les plus importants? Peuvent-ils être segmentés?  
Quelles expériences recherchent-ils ?  
Qui décide ? Qui paie ?



## RESSOURCES CLES

Sur qui et sur quoi s'appuie-t-on pour faire son business?  
Mes compétences et mes ressources?  
De quoi ai-je besoin pour délivrer mon offre?



## INDICATEURS DE PERFORMANCE

Quels indicateurs clés devez-vous surveiller pour vérifier la vigueur de votre activité ?  
Par ex. nombre d'utilisateurs actifs, nombre de visiteurs, nombre d'appels, revenus, etc.



## CANAUX

Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients?  
Par ex. site web, vente directe (magasins), vente en ligne, distributeurs, publicité, support, etc.



## UTILISATEURS PIONNIERS

Qui seront les premiers utilisateurs (early adopters) ?



## STRUCTURE DES COUTS

Quels sont vos coûts principaux (charges variables et fixes) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité? Par ex. acquisition des nouveaux clients, coûts de vente, salaires, frais de fonctionnement, coûts de production, etc.



## SOURCE DE REVENUS

Comment gagne-t-on de l'argent ? Qui paie combien et comment ?  
Quels sont les autres flux de revenus possibles ?  
Par ex. vente directe, abonnements, formation/conseil, licences, upgrades logiciels, etc.



**PROBLEME /**  
BESOIN DU MARCHÉ



**SOLUTION**



**PROPOSITION DE**  
VALEUR UNIQUE



**AVANTAGE**  
COMPETITIF



**SEGMENTS**  
DE CLIENTELE



**RESSOURCES**  
CLES



**CANAUX**



**INDICATEURS**  
DE PERFORMANCE



**UTILISATEURS**  
PIONNIERS

**ALTERNATIVES**  
EXISTANTES



**STRUCTURE**  
DES COUTS



**SOURCE**  
DE REVENUS