

<p><b>Problème</b></p> <p>Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?</p> <p>-----</p> <p><i>Alternatives existantes</i></p> <p>Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus ?</p>	<p><b>Solution</b></p> <p>Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?</p> <p>-----</p> <p><b>Indicateurs de performance</b></p> <p>Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?</p>	<p><b>Proposition de valeur unique</b></p> <p>En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ? En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?</p> <p>-----</p> <p><b>Votre «Pitch»!</b></p> <p>Quel est le «minimal pitch» de votre activité? Décrivez-la en un slogan !</p>	<p><b>Avantage compétitif</b></p> <p>En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protégez-vous d'elle ?</p> <p>-----</p> <p><b>Canaux</b></p> <p>Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? Quels sont les temps forts de la relation client ?</p>	<p><b>Segments de clientèles</b></p> <p>Qui sont vos clients? Peuvent-ils être segmentés ?</p> <p>-----</p> <p><b>Utilisateurs pionniers</b></p> <p>Qui seront vos early adopters ?</p>	<p><b>Coûts</b></p> <p>Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?</p>	<p><b>Sources de revenus</b></p> <p>D'où vient l'argent ? Qui paie ?</p>	<p><b>Segment de clientèles</b></p> <p>Qui sont vos clients? Peuvent-ils être segmentés ?</p> <p>-----</p> <p><b>Utilisateurs pionniers</b></p> <p>Qui seront vos early adopters ?</p>
---	---	---	---	---	--	--	--