## Qui sont vos clients? Peuvent-ils être Utilisateurs pionniers Qui seront vos early adopters? Segments de clientèles segmentés? Comment vous protègez-vous d'elle? clients? Quels sont les temps forts de Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence? Proposition de Compétitif la relation client? Canaux En quoi est-elle diférente et meilleure efficacement aux besoins du marché? Quel est le «minimal pitch» de votre activité? Décrivez-la en un slogan! En quoi votre offre répond-elle Votre «Pitch»! que les autres? Indicateurs de pour répondre aux problèmes ou aux surveiller en priorité pour vérifier la solutions apportées par votre offre Quels indicateurs clés devez-vous Quelles sont les 3 principales performance vigueur de votre activité? besoins de vos clients? Solution Quels sont les 3 principaux problèmes Alternatives existantes Comment ces problemes sont-ils que vous souhaitez résoudre? actuellement résolus? Problème

Adaptation française par Laurent Demontiers.com) du "Lean Canvas" de Ash Maurya (www.leancanvas.com), qui est lui-même une adaptation du "Business Model Canvas" (www.businessmodelgeneration.com) d'Alexander Osterwalder. Le Lean Canvas est sous licence Creative Commons Attribution Share Alike 3.0 Un-ported License. Le détail de la licence est disponible ici : http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/

Sources de revenus

D'où vient l'argent ? Qui paie ?

récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité? Quels sont les coûts (ponctuels et

Coûts