|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Nom du projet* | | | | | *Prénoms de l’équipe* | | *Date:* | | *Version:* |
| **Lean Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Problème** | **Solution** | | **Prop. de valeur unique** | | | **Avantage compétitif** | | | **Segments de clientèles** | | |
| Quels sont les 3 principaux problèmes ou besoins de vos clients que vous souhaitez résoudre ? | Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ? | | Message unique, clair et convaincant, expliquant pourquoi vous êtes différent et que vous valez l'attention du client. | | | | Quel type de relation chacun de nos segments de clientèle s'attend-il à ce que nous établissions et maintenions avec eux? Lesquels avons-nous établis? Comment sont-ils intégrés au reste de notre modèle d'entreprise? Combien coûtent-ils? | | Qui sont vos clients?  Qui sont vos utilisateurs? | | |
| **Alternatives existantes** | **Indicateurs de performance** | | **Votre « Pitch »** | | | | **Canaux** | | **Utilisateurs pionniers** | | |
| Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus? | Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ? | | Quel est le «minimal pitch» de votre activité? Décrivez-la en un slogan | | | | Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? | | Qui sont vos clients / vos utilisateurs idéaux ? | | |
| **Coûts** | | | | **Revenus** | | | | | | | |
| Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ? | | | | D’où vient l’argent ? Qui paie ?  Combien?  Comment?  À quelle fréquence? | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Conçu pour:* | | | | | *Conçu par:* | | *Date:* | | *Version:* |
| **Lean Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Problème** | **Solution** | | **Prop. de valeur unique** | | | **Avantage compétitif** | | | **Segments de clientèles** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Alternatives existantes** | **Indicateurs de performance** | | **Votre « Pitch »** | | | | **Canaux** | | **Utilisateurs pionniers** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Coûts** | | | | **Revenus** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |