

Exercice 6 : Value Proposition Canvas Simplifiée

<p style="text-align: center;">Problèmes</p> <p>Coûts, désagréments, lacunes des solutions existantes, principales difficultés et challenges, craintes, préoccupations, barrières d'achats, etc.</p>	<p style="text-align: center;">Besoins non-satisfaits</p> <p>Primaires, fonctionnels, sociaux, émotionnels</p>	<p style="text-align: center;">Bénéfices</p> <p>Économies souhaitées (temps, argent, efforts), résultats attendus, satisfaction par rapport aux solutions existantes, conséquences sociales positives désirées, rêves.</p>
<p>Fonctionnalités de ton produit / service</p> <p>Décris comment tes produits et services adoucissent les désagréments du consommateur, réduisent ses émotions négatives, les coûts / situations / risques indésirés, lui procurent des émotions positives, lui facilitent la vie ?</p>		
<p>Produits / services</p> <p>Liste tous les produits ou services autour desquels est construite ta proposition de valeur</p>		