

LEAN CANVAS

FAIT POUR :

PAR :

DATE :

ITÉRATION N°

PROBLÈME

LISTEZ LES 3 PROBLÈMES PRINCIPAUX DE VOS CLIENTS

SOLUTION

DÉFINISSEZ LES CONTOURS D'UNE SOLUTION À CHAQUE PROBLÈME

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

UN MESSAGE CLAIR, UNIQUE, CONVAINCANT QUI TRANSFORME UN VISITEUR EN UN PROSPECT

AVANTAGE DÉLOYAL

CE QUI NE PEUT ÊTRE FACILEMENT COPIÉ OU ACHETÉ

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

LISTEZ VOS CLIENTS ET UTILISATEURS CIBLES

ALTERNATIVES EXISTANTES

LISTEZ COMMENT CES PROBLÈMES SONT RÉSOLUS AUJOURD'HUI

INDICATEURS CLÉS

LISTEZ LES CHIFFRES CLÉS QUI VOUS DISENT COMMENT VA VOTRE BUSINESS

CONCEPT DE HAUT NIVEAU

LISTEZ VOTRE ANALOGIE (EX. SPOTIFY = NETFLIX DE LA MUSIQUE)

CANAUX

LISTEZ VOTRE CHEMIN D'ACCÈS À VOS CLIENTS

ADOpteurs PRÉCOCES

LISTEZ LES CARACTÉRISTIQUES DE VOS CLIENTS IDÉAUX

STRUCTURE DES COÛTS

LISTEZ LES COÛTS FIXES ET VARIABLES

FLUX DE REVENUS

LISTEZ VOS SOURCES DE REVENUS