

LEAN CANVAS

FAIT POUR :

PAR :

DATE :

ITÉRATION N°

PROBLÈME

LISTEZ LES 3 PROBLÈMES PRINCIPAUX DE VOS CLIENTS

2

ALTERNATIVES EXISTANTES

LISTEZ COMMENT CES PROBLÈMES SONT RÉSOLUS AUJOURD'HUI

SOLUTION

DÉFINISSEZ LES CONTOURS D'UNE SOLUTION À CHAQUE PROBLÈME

4

INDICATEURS CLÉS

LISTEZ LES CHIFFRES CLÉS QUI VOUS DISENT COMMENT VA VOTRE BUSINESS

8

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

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

3

CONCEPT DE HAUT NIVEAU

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

AVANTAGE DÉLOYAL

CE QUI NE PEUT ÊTRE FACILEMENT COPIÉ OU ACHETÉ

9

CANAU

LISTEZ VOTRE CHEMIN D'ACCÈS À VOS CLIENTS

5

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

LISTEZ VOS CLIENTS ET UTILISATEURS CIBLES

1

ADOPTEURS PRÉCOCES

LISTEZ LES CARACTÉRISTIQUES DE VOS CLIENTS IDÉAUX

STRUCTURE DES COÛTS

LISTEZ LES COÛTS FIXES ET VARIABLES

7

FLUX DE REVENUS

LISTEZ VOS SOURCES DE REVENUS

6