

# Présentation de l'équipe



**Designation de l'équipe:**

**Informations sur les membres de l'équipe**

Nº	Prénoms & noms	Age	Sexe	Adresse	E-mail	Nº de Tél
1						
2						
3						
4						
5						

# PROBLÈME



- Décrivez le problème que vous avez décidé de résoudre
  
- Sans parler de votre solution/produit ou votre business/entreprise, quel est le changement que vous envisagez ?
  
- Parlez du problème que vous résolvez, pour qui vous le résolvez et les raisons pour lesquelles vos clients/bénéficiaires cibles sont frustrés par les solutions actuelles (si elles existent)

# SOLUTIONS & MVP

---



Présentez votre solution et ses principaux avantages.

Votre proposition de valeur unique doit expliquer comment votre produit résout les problèmes des clients/bénéficiaires ou améliore leur situation et offre des avantages spécifiques.

# Cible/bénéficiaires

---



Décrivez votre client idéal. N'oubliez pas de faire la différence entre votre client (la personne/l'entreprise qui paie pour votre produit/service) et votre utilisateur (la personne qui utilise votre produit). Ce ne sont pas toujours les mêmes.

# CONCURRENCE

---



- ❑ Montrez comment vous surpasserez vos concurrents potentiels;
- ❑ Expliquez les domaines qui vous rendent plus attrayant : technologie, leader sur le marché, expérience de l'équipe, partenariats précieux, etc.

# STRATÉGIE DU MARCHÉ

---



Décrivez votre plan de marketing et de vente.

Détaillez les tactiques clés que vous avez l'intention d'utiliser pour présenter votre produit/service à des clients/bénéficiaires potentiels.

Trouver, gagner et gérer des clients/bénéficiaires peut parfois être le plus grand défi pour une startup, il est donc important de montrer que vous avez une solide compréhension de la façon dont vous atteindrez votre marché cible et des canaux de vente que vous prévoyez d'utiliser.

# MODÈLE ÉCONOMIQUE/IMPACT SOCIAL



- Comment allez-vous gagner de l'argent ? Revenus récurrents ou paiement unique ? Tarification fixe ou tarification dynamique ?
- Quels sont les opérations/coûts de base de votre entreprise ?
- La technologie renforce-t-elle votre entreprise et vous aide-t-elle à évoluer ?
- Quels sont vos objectifs d'impact et comment le modèle économique soutient-il l'impact ?

# Principales étapes

---



- Parlez-nous de ce que vous voulez réaliser :
- Quels objectifs majeurs voulez-vous atteindre ?
- Quelles sont les différentes étapes pour arriver au prototype?
- Comment votre prototype va-t-il fonctionner ?

# PLAN DE TRAVAIL ET PROCHAINES ÉTAPES



Parlez-nous de votre projet: vos objectifs et vos espoirs et comment vous allez les atteindre

# ÉQUIPE, ROLES ET OBJECTIFS

---



Dites-nous comment vous êtes l'équipe qui a l'expérience et l'expertise pour transformer votre opportunité en une grande entreprise rentable.

Montrez que les membres de l'équipe sont spécialisés dans des tâches spécifiques, mesurées par rapport à des étapes/accomplissements.

Rappelez-vous qu'une idée ne vaut rien sans son exécution