

My First Product - My First Canvas

PROBLEM Élargir l'offre de livraison pour les clients Élargir les canaux de distribution pour certains commerçants comment créer une relation efficace entre clients et commerçants ?	SOLUTION Centralisation des produits et des services sur une seule application Mise en relation des clients et des commerçants Déployer l'application dans d'autres villes Française	UNIQUE VALUE PROPOSITION Universalité de l'offre Interaction vocale Intelligence artificielle	UNFAIR ADVANTAGE Signature de partenariats avec des commerçants de chaque ville Contrat d'exclusivité avec les commerçants Interaction vocale Intelligence artificielle	CUSTOMER SEGMENTS Les possesseurs d'outils numériques. Les commerçants Les clients
	KEY METRICS 100000 commerçants disponible dans le catalogue Évaluation du nombre de clients potentiel Une personne sur deux en France doivent utiliser l'application soit 35 millions		CHANNELS Numériques Internet Campagne de communication : TV, radio, flyers, affichage Parrainage clients et commerçants	
EXISTING ALTERNATIVES		HIGH-LEVEL CONCEPT		EARLY ADOPTERS
COST STRUCTURE Développement de l'application Communication (radio, tv, affichage...) Maintenance			REVENUE STREAMS Les clients, qui paient le produit et la livraison Les commerçants qui paient un droit d'abonnement à mon application	

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (BusinessModelGeneration.com) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.