

# Modèle de phrase à trous proposition de valeur

Les phrases à trous sont un excellent moyen de formaliser rapidement d'autres orientations pour votre proposition de valeur. Elles vous obligent à définir précisément comment vous allez créer de la valeur. Prototypiez trois à cinq orientations différentes en complétant les blancs dans les phrases ci-dessous.

## OBJECTIF

formaliser rapidement des pistes pour les propositions de valeur potentielles

## RÉSULTAT

différents prototypes sous la forme de phrases concepts

Nos \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Produits et services  
aident \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Segments de clientèle  
qui veulent \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ jobs à faire  
en \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ verbe (par ex., réduire, éviter) \_\_\_\_\_ et un problème du client  
et \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ verbe (par ex., augmenter, permettre) \_\_\_\_\_ et un bénéfice du client  
(contrairement à \_\_\_\_\_)  
\_\_\_\_\_ proposition de valeur concurrente