

The Lean Canvas

Conçu pour:

Startup

Conçu par:

Nom1, Nom2, ...

Date:

JJ/MM/AAAA

Version:

X.Y

| | | | | |
|---|---|---|--|---|
| Problème  Quels sont les 3 principaux problèmes ou besoins de vos clients que vous souhaitez résoudre ? | Solution  Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients | Proposition de valeur unique  Message unique, clair et convaincant, expliquant pourquoi vous êtes différent et que vous valez l'attention du client. | Avantage compétitif  Ne peut pas être facilement copié ou acheté | Segments de clientèle  Qui sont vos clients? Qui sont vos utilisateurs? |
| Alternatives existantes  Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus? | Indicateurs de performance  Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ? | Votre « Pitch »  Quel est le « minimal pitch » de votre activité? Décrivez-la en un slogan | Canaux  Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? | Utilisateurs pionniers  Qui sont vos clients / vos utilisateurs idéaux ? |
| Coûts  Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ? | | | Revenus  D'où vient l'argent ? Qui paie ? Combien? Comment? À quelle fréquence? | |

The Lean Canvas

Conçu pour:

Startup

Conçu par:




Nom1, Nom2, ...

Date:

JJ/MM/AAAA

Version:

X.Y

| | | | | |
|--|---|---|--|---|
| Problème  | Solution  | Proposition de valeur unique  | Avantage compétitif  | Segments de clientèle  |
| Alternatives existantes  Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus? | Indicateurs de performance  | Votre « Pitch »  | Canaux  | Utilisateurs pionniers  |
| Coûts  | | Revenus  | | |